

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 3. August 1946 - 46. Jahrgang - Nr. 31

Der beste Konsumverein in Schottland

Von Anders Hedberg

Wenn wir nach Schottland fliegen, können wir im Süden des Landes, in der Nähe von Edinburgh, der historischen Hauptstadt Schottlands, landen. Fährt man dann mit dem Zug der Südküste der Meeresbucht, an der Edinburgh liegt, entlang, können wir unsere Reise in Tranent, einem kleinen Ort, unterbrechen. Seit dem Mittelalter haben die Schotten in der Umgebung von Tranent Kohle gefördert, und auch heute noch verdanken fast alle Einwohner von Tranent ihr Auskommen direkt oder indirekt der Kohlenförderung. Armut und Not haben seit Jahrhunderten den schottischen Bergleuten ihren Stempel aufgedrückt. Bis 1779 waren sie fast Sklaven, die mitsamt dem Bergwerk gekauft oder verkauft wurden, und erst in den 40er Jahren des 19. Jahrhunderts wurde es gesetzlich verboten, sechsjährige Mädchen für Arbeiten in den Gruben zu verwenden. Aber mit der stets zunehmenden geistigen Entwicklung erwachte auch die Fähigkeit, Not und Armut durch Selbsthilfe zu bekämpfen.

Ein ungewöhnlicher Verein.

Vor ungefähr 80 Jahren (im Jahre 1862) gründeten einige unbemittelte Bergleute in dieser Gegend einen Konsumverein, um mit ihrem kärglichen Lohn etwas besser auszukommen. Der Versuch gelang, vielleicht hauptsächlich dank einem tüchtigen Geschäftsführer, aber nicht nur dank ihm. Damals war es vor allem wichtig, fest zusammenzuhalten. Ein altes Mütterchen erzählte vor ein paar Jahren, dass sie als 11jähriges Mädchen jeden Freitag, nachdem sie ihr Tagewerk im Stall und auf dem Feld verrichtet hatte, hinunter ins Dorf gehen musste, um im Konsumverein für Vaters Lohn Lebensmittel für die folgende Woche einzukaufen. Mit vieler Mühe schleppte sie dann die Waren nach Hause — es war ein weiter Weg — 14 km hin und zurück.

Ebenso zäh und beharrlich war die Bevölkerung in einem Fischerdorf in der Nähe von Tranent, wo 1864 ein anderer Konsumverein seine bescheidene Tätigkeit aufnahm. Aber fast alle Mitglieder dieses Vereins waren oft viele Wochen lang auf Fischfang in der Nordsee, es war schwer, geeignete Vorstandsmitglieder zu finden, und daher vereinigten sich die Bergleute und Fischer. Noch zwei andere Konsumvereine in dieser Gegend, von denen der eine 1867 und der andere 1874 gegründet worden war, entwickelten sich günstig. Sie vereinigten sich jedoch, nachdem sie während mehreren Generationen selbständig gewesen waren, mit den oben erwähnten zwei Vereinen, um ihren Mitgliedern, welche sich hauptsächlich aus landwirtschaftlichen Arbeitern, Pächtern und Kleinstädtern verschiedenster Berufe zusammensetzten, die Vorteile eines Grossbetriebes bieten zu können.

Auf diese Weise entstand ein grosser Verein, der heute (im Jahre 1945) 11 967 Mitglieder zählt. Dies wäre schon an und für sich eine ansehnliche Zahl, erfährt man dann jedoch, dass Tranent, der Hauptort des Vereines, nicht mehr als 5000 Einwohner hat und in dem gesamten Geschäftsbereich des Vereines, East Lothian County, nur 43 000 Menschen wohnen, muss einem diese Zahl mächtig imponieren.

Falls in Schottland — wie es ja in vielen andern Ländern der Fall ist — ein Mitglied einen Haushalt repräsentierte, würden die Angaben offensichtlich besagen, dass alle Leute in dieser Gegend im Konsumverein Mitglied sind. In Schottland kommt es jedoch vor, dass Mann und Frau unabhängig voneinander als Mitglied in ihrem Konsumverein eingeschrieben sind oder auch, dass Braut und Bräutigam ihr eigenes Mitgliedbuch in die Ehe bringen. Man hat mir jedoch von sachverständiger Seite in Tranent versichert, dass 12 000 Mitglieder bei einer Bevölkerung von 43 000 Einwohnern besagen, dass ungefähr ³/₄ aller Familien an den Verein angeschlossen sind.

Der Geschäftsbereich ist sehr spärlich bevölkert. Ausser der bescheidenen kleinen Gemeinde Tranent liegt dort noch ein zweiter kleiner Ort mit ungefähr 4500 Einwohnern. Entlang der Küste liegen einige idyllische Fischerdörfer, und im Innern des Landes findet man manche Wegscheiden, um die sich ein paar einzelne Häuser gruppieren. Von Osten nach Westen hat der Geschäftsbereich eine Ausdehnung von rund 40 km, von Norden nach Süden ist er ungefähr 20 km breit.

Wir haben schon aus den Mitgliederziffern ersehen, dass die Einwohner in East Lothian fast alle

Genossenschafter sind. Trotzdem ist es verblüffend, dass der Umsatz des Vereines fast eine Million Pfund im Jahre beträgt und dass dieser Verein 23 Geschäfte für Kolonialwaren, 8 Delikatessengeschäfte, 7 Brotläden, 3 Geschäfte mit Obst und Gemüse, 7 Manufakturwarenhandlungen, 2 Schuhgeschäfte und 2 Drogerien, ferner 1 Tabakgeschäft und einen Friseursalon betreibt.

Ein Vergleich zwischen schottischen und schwedischen Methoden.

Obwohl der Verein ungefähr 50 Geschäfte führt, existiert im ganzen Geschäftsbereich kein Zentrallager. Woher kommt das? Der Geschäftsführer sagte mir, dass man in Schottland von dem Gedanken abgekommen sei, dass ein Zentrallager notwendig ist. SCWS, der schottische Zentralverband, hat ein Verkaufskonto und ein Lager ganz in der Umgebung von Edinburgh. Da der Verein das meiste von dort bezieht, kommt es billiger, wenn die Waren von dort aus direkt an die verschiedenen Geschäfte des Vereines geliefert werden.

Sowohl in Schottland als auch in Schweden strebt man nach direkten Transportrouten, vermeidet nach Möglichkeit, dass die Waren, bevor sie in die Geschäfte gelangen, sowohl im Lager des Verkaufskontores als auch im Zentrallager des lokalen Konsumvereins aufbewahrt werden.

In Schweden trachtet das Verkaufskontor des Zentralverbandes statt dessen, die Waren direkt von der Fabrik oder vom Importhafen auf das Zentrallager der örtlichen Vereine zu dirigieren. Diese Zentrallager dienen also in Schweden als kleine Engroslager für die Geschäfte der betreffenden lokalen Vereine.

In Schottland hingegen will man diese Frage so lösen, dass die verschiedenen Verkaufskontore des Zentralverbandes sich ein Engroslager halten, das für mehrere Vereine reicht. Dieses Verkaufskontor bedient die betreffenden Vereine, so dass sie nicht ein eigenes Zentralorgan für ihre Geschäfte brauchen.

Im Gegensatz zum schwedischen Zentralverband betreibt SCWS den Verkauf nicht nur telephonisch und durch Verkaufsmessen, sondern auch durch Agenten. Diese Agenten besuchen die Geschäfte der Vereine und verkaufen sogar mehr direkt an die Ladenvorsteher als an den Geschäftsführer. Nicht er, sondern die Ladenvorsteher senden jeden Freitagabend ihre Bestellungen dem Verkaufskontor ein. Die Waren werden im allgemeinen am darauffolgenden Donnerstag geliefert, und zwar stellt der SCWS den verschiedenen Geschäften die Waren direkt in Rechnung, die Fakturen werden jedoch dem Verkaufskontor übermittelt. Der Geschäftsführer notiert die Detailpreise in der entsprechenden Rubrik der Faktura des SCWS, und nachdem die Fakturen auf diese Weise komplettiert worden sind, werden sie an die Geschäfte weitergesandt und kontrolliert.

Die Ladenvorsteher sind ferner berechtigt, selbständig Waren zu beziehen von solchen Privatfirmen oder deren Agenten, die vom Geschäftsführer gebilligt worden sind. Falls ein Ladenvorsteher sein Lager in einer bestimmten Ware unvermutet auffüllen muss, wendet er sich an seinen nächsten Kollegen. Die Bücher enthalten sowohl die Brutto- als auch die Nettopreise. Auch im übrigen ist die Buchführung so organisiert, dass man bei Abschluss der Bücher den Reinüberschuss jedes einzelnen Geschäftes ohne weiteres daraus ersehen kann.

Landwirtschaft für eigenen Bedarf.

Selbstverständlich betreibt der Verein auch Eigenproduktion. Eine moderne Bäckerei mit 7 Auszieh-öfen und 3 Oefen mit fester Feuerstelle versetzte uns nicht so in Erstaunen wie die Tatsache, dass der Verein ausserdem 7 Feinbäckereien besitzt (mit etwa je drei Angestellten), die über den ganzen Geschäftsbereich verteilt liegen. Noch viel bemerkenswerter als die Schuhreparaturwerkstätte des Vereines ist es, dass die Mitglieder an drei verschiedenen Stellen ihre Pferde beschlagen lassen können. Ferner steht den Mitgliedern eine Baufirma für Reparaturen und Neubauten zur Verfügung. Aber vor allem besitzen diese Bergleute, Fischer und anderen kleinen Leute eigene landwirtschaftliche Betriebe mit mehr als 400 Hektar sehr fruchtbaren Bodens. Fast der ganze Ackerboden in der Umgebung von Tranent gehört dem Konsumverein. Einer der oben erwähnten landwirtschaftlichen Betriebe ist auf Schweinezucht spezialisiert: Mit 2 Ebern, 45 Mutterschweinen und ständig einigen hundert Masttieren wird dort der Bedarf der Mitglieder an Schweinefleisch gedeckt. Ein anderer landwirtschaftlicher Betrieb dient hauptsächlich einer rationellen Milchwirtschaft mittels Melkmaschinen und Pasteurisierungapparaten. In plombierten Flaschen wird die Milch den Mitgliedern direkt ins Haus geliefert, und mit dem Milchpantschen in den Geschäften ist es endgültig vorbei. In den Geschäften kaufen die Mitglieder nicht Milch, sondern Milchmarken, und die Rückvergütung, die sie erhalten, wird nach den Marken und nicht nach der eingekauften Milch berechnet. Die Milch wird mit Autos und Pferdewagen im Geschäftsbereich ausgetragen. Oft stehen die leeren Flaschen vor den Türen der Mitglieder, und daneben liegen die Milchmarken, die angeben, wieviel der Milchmann liefern soll.

Der Konsumverein «hausiert».

Das Austragen der Milch mittels Autos und Pferdewagen ist ja an und für sich nichts Ungewöhnliches. Hingegen ist es bemerkenswert, dass der Verein auch Brot und Kolonialwaren, Fleisch- und Delikatessen auf dieselbe Art und Weise ins Haus liefert, so dass man fast von einem genossenschaftlichen «Hausieren» sprechen könnte.

Im Herbst 1945 bestanden in Schottland noch die Einschränkungen, die man während des Krieges für die Zustellung von Waren eingeführt hatte. In den dicht besiedelten Gebieten durfte nur Milch ins Haus geliefert werden. Da jedoch der Geschäftsbereich des Vereines zum grössten Teil nicht aus dicht besiedelten Gebieten besteht, konnte der Verein trotzdem 27 Wagen für den Verkauf von Brot- und Kolonialwaren, 12 für Fleischwaren und Delikatessen und 11 Milchwagen, insgesamt also nicht weniger als 50 Wagen für den Detailverkauf verwenden. Die Milch wird täglich zugestellt, Brot, Kolonialwaren und Fleisch bekommen die Mitglieder jedoch jetzt im Herbst 1945 zweimal in der Woche ins Haus geliefert, während dies vor dem Krieg dreimal in der Woche der Fall war.

Ein Ausländer, der diesen Verein besucht, fragt sich: «Aber kommt das nicht sehr teuer?» Er erhält jedoch die Antwort, dass die Kosten nicht so hoch seien, wenn man das Ganze vom Standpunkt der Mitglieder sieht, d. h. wenn man auch die Zeit und die Arbeitskraft der Hausfrauen berücksichtigt. Dass das System auch vom reinen Geschäftsstandpunkt

aus ein grosser Erfolg ist, merkt man wahrlich nicht nur in diesem, sondern auch in vielen anderen schottischen Vereinen. Die Autos verlangen dieselben Preise wie die Geschäfte. Jedes Auto ist einem bestimmten Ladenvorsteher unterstellt und wird als ein Teil des betreffenden Geschäftes angesehen. Ein gewisses Geschäft hat z. B. in Friedenszeiten zwei Brot- und Kolonialwarenautos. Das eine Auto beliefert die Mitglieder innerhalb eines gewissen Gebietes jeden Montag, Mittwoch und Freitag und die anderen Mitglieder Dienstag, Donnerstag und Samstag. Das zweite Auto beliefert die Kunden in anderen Gebieten (in gleicher Weise). Auf diese Weise ist das Geschäft imstande, 4 verschiedene Touren zu machen.

Kommen wir eines Morgens um 9.20 Uhr zu einem der Geschäfte in Tranent, steht dort das eine Auto und wird gerade geladen. Als das Auto das letzte Mal seine Route fuhr, nahm der Chauffeur Bestellungen bei den Mitgliedern auf. Nach diesen Bestellzetteln macht man dann Pakete im Packraum des Geschäftes, diese Pakete werden auf Tablette gelegt, welche auf Falze, die zu diesem Zweck in dem Lastauto angebracht sind, in den Wagen hineingeschoben werden. An den Paketen sind die Bestellzettel der Kunden befestigt, und beim Laden des Autos werden die Tablette, welche der Chauffeur zunächst liefern soll, zuletzt hineingeschoben.

Das Laden bei der Kolonialwarenhandlung dauert ungefähr 10 Minuten, und dann fährt das Auto zur Hauptbäckerei des Vereines. Auch hier schiebt man Tablette in die Gestelle der Lastautos, einige mit kleinem Gebäck und 5 Tablette mit je 24 «Weizenwecken» zu 2 Pfund. Eine andere Brotsorte wird in ein festeingebautes Fach geworfen. Das Brot ist nicht eingepackt, weder beim Laden noch beim späteren Verkauf. Ein Schwede rümpft die Nase, aber erinnert sich dann daran, dass er ja aus einem papierreichen Land kommt und dass Papier, wie auch während des ganzen Krieges, in Grossbritannien noch immer ein Luxusartikel ist.

Man wird rechtzeitig mit dem Einladen bei der Bäckerei fertig, und schon setzt sich das Auto in Bewegung und fort geht's aufs Land hinaus. Die Hausfrauen in den Villen und kleinen Häuschen sind seit vielen Jahren an den Fahrplan dieser Autos gewöhnt und halten sich daher bereit, ihr Brot zu kaufen und ihr Paket mit den ein paar Tage früher bestellten Waren entgegenzunehmen. Manchmal haben sie auch einen Korb für das Brot mit, wenn sie Waren beim Auto auf der Landstrasse holen, oder sie legen das Brot einfach in ihre Schürzen.

Gerade unser Chauffeur, den wir an einem Freitag im August 1945 begleiten, fährt schon seit mehr als 20 Jahren diese Touren für den Verein. Er ist freundlich und versteht es, den richtigen kameradschaftlichen Ton gegenüber den Kunden anzuschlagen und beantwortet alle Fragen über neue Warenbezüge, die an ihn gestellt werden.

In einem der Häuschen ist niemand zu Hause, der Chauffeur weiss jedoch genau, wo der Schlüssel liegt, geht hinein, legt die Waren auf den Tisch und nimmt den neuen Bestellzettel (1 kg Griesszucker, 2 Pakete Margarine und ein Glas Marmelade). Wir fahren kreuz und quer durchs Land, unser Weg schlängelt sich hin und her, zum grössten Teil fahren wir jedoch auf ausgezeichneten Autostrassen. Bei unserer Rückkehr nach Tranent zeigt es sich bei der Abrechnung, dass das Auto während des Tages 68 km zurückgelegt hatte, ferner dass man an 42 Stellen Pakete mit Kolonialwaren abgegeben hatte und ausserdem Brot an weitere 40 Mitglieder verkauft hatte. Der Umsatz des Autos, um das es sich hier gerade handelt, betrug während einiger Spätsommerwochen, während welcher man nur fünfmal in der Woche fuhr, durchschnittlich 580 Fr. im Tag. Studiert man die Umsatzziffern des Vereines etwas genauer, so konstatiert man, dass ein einziger Chauffeur bis zu 150 000 Fr. im Jahr verkaufen kann und dass sein Gehalt nicht mehr als etwa 3 Prozent dieser Verkaufssumme beträgt.

Vergleicht man dieses Resultat mit gewöhnlichem Ladenverkauf, darf man jedoch nicht vergessen, dass der Chauffeur Hilfe vom Ladenpersonal erhalten hat. Wenn die Angestellten gerade nichts im Laden zu tun haben, packen sie nämlich die Waren im Packraum ein, machen eine Liste über die Pakete und legen sie auf die Tablette, wo sie «zum Bedienen» bereitliegen. Jedoch auch wenn man diese Umstände in Betracht zieht, ist das Resultat sehr gut, und so versteht man allmählich, dass der Chauffeur mit Recht ungefähr denselben Gehalt wie ein Ladenvorsteher bezieht.

Die Kolonialwaren- und Brotautos nebst den Milchwagen sind aber nicht die einzigen Hilfsmittel, die der Verein verwendet, um seinen Hausfrauen das Einkaufen zu erleichtern. Von zwölf regelrechten Geschäftsautos, die nach einem Fahrplan gehen, können die Mitglieder Fleischwaren und Delikatessen kaufen, auch ohne sie vorher bestellt zu haben. Vor dem Kriege besass man sogar einige Geschäftsautos für Manufakturwaren, Küchengerät und Kurzwaren. Diese Autos verkauften gewisse Standardwaren und nahmen Bestellungen auf andere Waren entgegen, die die Kunden auf Grund von vorgewiesenen Mustern machten.

Registrierkassen sind unbekannt.

Eine andere Sache, die einen Schweden erst in Erstaunen versetzt, ist die Kassenkontrolle und alles, was damit verbunden ist. Erstens: Registrierkassen sind nicht nur diesem Verein gänzlich unbekannt, sondern werden innerhalb der gesamten englischen Genossenschaftsbewegung kaum verwendet. In Schweden müssen ja die Kunden in einem Konsumgeschäft selbst ihre Kassaquittungen aufheben, die Beträge selbst addieren und sie bei Jahresende abgeben. In Schottland jedoch geht es anders zu. Dort führt der Verein Rechnung über die Einkäufe der verschiedenen Mitglieder und bezahlt die Rückvergütung nach seinen Eintragungen aus. Bei Barverkauf in Geschäften und von den Autos aus geht es gewöhnlich so zu, dass das Mitglied seine Mitgliedsnummer angibt, die vom Verkäufer auf dem Coupon aufgeschrieben wird, der bei jedem Bezug in zwei oder drei Exemplaren ausgefüllt wird. Das Mitglied erhält ein Exemplar und kann auf diese Weise mittels der Coupons kontrollieren, ob die Angaben, die es einmal im Quartal oder im Halbjahr über seine Kaufsumme und Rückvergütung erhält, richtig sind.

Kreditabstinenzler und bescheidene Kreditnehmer.

Noch verblüffender scheint es einem im ersten Augenblick, dass der grösste Teil des Verkaufes an die Mitglieder des Vereines, vor allem der Verkauf durch die Autos, auf Kredit erfolgt.

Jedes Mitglied, das auf Kredit kauft, hat ein Kontrollbuch, wo jede Zeile sowohl den Betrag eines bestimmten Kaufs als auch die Gesamtschuld des Mitgliedes laut seinen Einkäufen enthalten soll. Die Zeilen sind an der unteren Kante perforiert. Der

Chauffeur trennt jedesmal den entsprechenden Streifen, der mit der Nummer des Mitgliedes versehen ist, ab und nimmt ihn mit. Die nicht perforierte Kopie bleibt im Kontrollbuch. Will der Chauffeur bei seinem nächsten Besuch wissen, wieviel die gesamte Schuld beträgt, braucht er nur auf der Kopie im Buch nachzusehen. Bezahlt man einen Teil seiner Schuld, wird auch dies auf einer Zeile im Kontrollbuch eingetragen. Diesen Streifen nimmt der Chauffeur mit, während der Kunde die Kopie als Quittung behält. Dieses System wird auch bei Kauf auf Kredit in den Geschäften verwendet.

Ein Ausländer findet wahrscheinlich, dass dieses System Gefahren in sich birgt. «Muss dies nicht den Verein gefährden?» fragt er sich. Betrachten wir einmal folgende Bilanz:

KONSUMVEREIN EAST LOTHIAN

Bilanzrechnung, Dienstag, den 11. September 1945

AKTIVA	Mill. Fr
Landwirtschaftlicher Besitz, Gebäude und Inventar	0,8
Warenlager	1,3
Anteile in SCWS und anderen genossenschaftlichen Unternehmungen	1,2
Kapitaleinlagen in SCWS	3,7
Kapitaleinlagen in anderen genossenschaftlichen Unternehmungen	3,2
Staats- und Kommunalobligationen	2,3
Guthaben bei Mitgliedern	0,3
Uebrige Aktiva	0,1
	12,9

PASSIVA	Mill. Fr.
Kapital	7,7
Reservefonds	1,3
Versicherungsfonds	0,5
Pensionsfonds	0,8
Einlagen und Zinsen der Einlagen	1,0
Warenschulden	0,3
Uebrige Passiva	0,2
Halbjahresüberschuss	1,1
	12,9

Umsatz während dieses Halbjahres (26 Wochen): 8,4 Mill. Fr.

Bücher und statistische Aufzeichnungen werden in wöchentlichen Perioden — Mittwoch bis Dienstag — geführt. Am letzten Dienstag des Halbjahres, an welchem das Lager inventiert wird, werden die Geschäfte am Nachmittag geschlossen.

Abschreibungen im Betrage von 4,7 Mill. Fr. sind schon früher erfolgt.

Die Antwort auf die oben erwähnte Frage ist, dass man nicht unbegrenzt Kredit gewährt, sondern dass das Recht eines Mitgliedes, auf Kredit zu kaufen, genau geregelt ist. In dem Kontrollbuch jedes Mitglieds, das auf Kredit kauft, ist nämlich die Grösse der Schuld, die es beim Verein durch Kauf auf Kredit machen kann, genau angegeben. Der Betrag hängt ganz davon ab, wie gross das Anteilkapital des betreffenden Mitgliedes ist.

In einem Konsumverein sind ja die Anteile der Mitglieder für die Finanzierung des Vereines bestimmt. Doch ein Blick auf die Bilanzrechnung zeigt, dass dieser Verein heute eine solche Stellung einnimmt, dass er seine Tätigkeit nicht einmal beschränken müsste, auch wenn er allen seinen Mitgliedern ihre Anteile ausbezahlte. Der Verein besitzt ja sowohl Staats- als auch Kommunalobligationen, die sich auf hohe Beträge belaufen, und noch grössere Mittel hat er beim schottischen Zentralverband und anderen genossenschaftlichen Unternehmungen bankmässig hinterlegt. Der Vorstand des Vereines kann daher folgende Schlüsse ziehen: Wir können zumindest im Augenblick die genossenschaftliche Tätigkeit des Vereines nicht durch Neubauten oder ähnliches ausdehnen. Wir können jedoch den Mitgliedern ihre Einkäufe erleichtern, indem wir ihr Anteilkapital im Verein als eine Art Anzahlung für Waren betrachten.

Frau Mary Stuart, die ein paar Kilometer entfernt von ihrem nächsten Nachbarn wohnt und die Anteile für ein paar hundert Franken besitzt, ist also berechtigt, Waren für 200 Franken auf ihr Kontrollbuch zu beziehen. Darüber hinaus darf kein Kredit gewährt werden. (Gewährt der Chauffeur trotzdem Kredit, ist er hiefür haftbar.) Im allgemeinen machen aber die Hausfrauen in East Lothian nicht viel Gebrauch von ihrem Recht, «auf Anteile» zu kaufen. Sie lassen ihre Schulden nicht allzustark anwachsen, indem sie häufige Abzahlungen vornehmen. Sehen wir uns die Bilanzrechnung nochmals an, geht daraus hervor, dass die Guthaben des Vereines bei seinen Mitgliedern (d. h. Waren, welche auf Kredit geliefert worden sind) nur einen Bruchteil der Guthaben ausmachen, welche die Mitglieder beim Verein in Form von Anteilen besitzen.

Tatsächlich ist man jedoch heutzutage, sowohl in East Lothian als auch in vielen anderen Vereinen in Schottland fast gänzlich vom genossenschaftlichen Grundprinzip der Barzahlung abgekommen; die Rochdale-Pioniere waren Kreditabstinenzler, die Schotten von heute sind bescheidene Kreditnehmer.

Schottische Rückvergütung.

Ein anderer Grundsatz der Rochdale-Pioniere war, wie bekannt, dass die Vereine zu «den ortsüblichen Preisen» verkaufen sollten. An diese Regel hält man sich noch heutzutage in Schottland. In vielen andern Ländern betreibt ja die Genossenschaftsbewegung eine aktive Preispolitik, d. h. sie halten so niedrige Preise, dass die Mitglieder nur eine Rückvergütung von einigen wenigen Prozenten erhalten. Diese aktive Preispolitik hat natürlich zur Folge gehabt, dass auch die Preise des Privathandels heruntergedrückt wurden. Die privaten Kaufleute wurden auf diese Weise gezwungen, entweder ihre Betriebe rationeller zu führen oder die unrentabel arbeitenden einzustellen. In Schottland hält man, wie oben erwähnt, mehr an der ursprünglichen Idee fest, dass der Verkauf zu den üblichen Preisen zu erfolgen hat. Ferner haben die schottischen Vereine sehr lange nur an Mitglieder verkauft, haben weniger Preispropaganda als Konsumvereine in anderen Ländern betrieben und auch das Preisniveau weniger direkt beeinflusst.

Oft bekommt man folgende Ansicht zu hören: Wenn eine gewisse Ware im freien Handel 10 Fr. kostet und der Unterschied zwischen Engros- und Detailpreis so gross ist, dass der Verein diese Ware tatsächlich zu Fr. 8.50 verkaufen könnte, so tut man es dennoch nicht; u. a. in der Ueberlegung, dass die Käufer im allgemeinen mit ihren ziemlich oberflächlichen Kenntnissen über genossenschaftliche Preispolitik leicht ihre Zweifel haben, ob eine Ware, die im Konsum Fr. 8.50 kostet, ebensogut ist wie das Fabrikat, welches im Privathandel für Fr. 10.— verkauft wird. In diesem Fall hält man es für besser, wenn der Verein statt dessen die Ware zum üblichen Preis verkauft. Das begreifen die Leute und wissen es auch zu schätzen, und ausserdem sparen die Kunden auf diese Weise vollkommen automatisch. Dass dieses System auch altmodischen, unwirtschaftlich arbeitenden Privathändlern die Existenz erleichtert, wird nicht als schwerwiegender Einwand betrachtet.

Selbst ein Ausländer, der an die Vorteile einer aktiven Preispolitik, einer bescheidenen Gewinnkalkulation und einer relativ niedrigen Rückvergütung glaubt, muss zugeben, dass die genaue Befolgung der ursprünglichen Regel bezüglich üblicher Preise wahrlich nicht die Entwicklung der Genossenschaftsbewegung gehemmt hat. Es gibt ja kein Land, wo der Verkauf der Konsumvereine per Einwohner auch nur annähernd so gross ist wie in Schottland — im gelobten Land der Rückvergütungen.

Was den Verein in East Lothian anbetrifft, bezahlt er seit einigen Jahren eine Rückvergütung von 12½% — früher war sie noch höher. Jetzt garantiert man sogar den Mitgliedern im voraus eine Rückvergütung von 12½%. Es ist also eigentlich gar keine Rückvergütung im wahren Sinne des Wortes. Unsere schottischen Freunde sind auch in dieser Beziehung den 7 Grundsätzen untreu geworden, laut welchen man ja am Ende der Rechnungsperiode feststellen sollte, wie gross der Ueberschuss sei (nach Dotierung der Fonds und vorgenommenen Abschreibungen) und sodann den Mitgliedern die Rückvergütung auszubezahlen hätte.

Die ursprüngliche, genossenschaftliche Rückvergütung ist auf diese Weise in die Ausbezahlung eines im voraus festgesetzten «nachträglichen Rabattes» verwandelt worden.

In East Lothian hatte man während des Krieges in dieser Beziehung gar manche Schwierigkeiten zu überwinden. Die Preise wurden natürlich während des Krieges im grossen und ganzen von den Behörden festgesetzt. Man verkaufte zu diesen Preisen, und es entstand ein Ueberschuss, der nicht nur für eine Rückvergütung von 12½%, sondern für weit mehr gereicht hätte. Dieses Geld hätte man gerne für den zukünftigen Ausbau der lokalen Vereine oder der Industrieanlagen des schottischen Zentralverbandes reserviert. Dies war jedoch nicht möglich, da der Staat den grössten Teil eines derartigen Gewinns als Kriegskonjunktursteuer in Beschlag genommen hätte. Man fand es daher zweckmässiger, ausser der Rückvergütung einen «Bonus» auszubezahlen. In den letzten Jahren hat der Verein auf diese Weise seinen Mitgliedern 16¼% ihrer Kaufsumme zurückbezahlt.

Es ist ja klar, dass die Rückvergütung in einem Verein, wo sie 10—15% beträgt, eine viel grössere Rolle spielt als in einem Verein, der eine Politik der niedrigen Preise mit kleiner Rückvergütung betreibt. Folglich ist die Rückvergütung für die schottischen Genossenschafter von wesentlicher Bedeutung. Die Vereine sind die automatische Sparkasse der Hausfrauen. Dank der Rückvergütung, die jedes Halbjahr oder in manchen Vereinen sogar jedes Vierteljahr ausbezahlt wird, erhalten die Mitglieder oft gerade bares Geld, wenn sie ihre Miete oder Steuern bezahlen sollen.

Und trotz allem ist auch in Schottland die Regel, dass die Konsumvereine zu «üblichen» Preisen verkaufen sollen, fast in Vergessenheit geraten. Dort, wo die Konsumvereine eine dominierende Stellung einnehmen, bestimmt natürlich der «Konsum», welche Preise als «üblich» anzusehen sind. Und der Privathandel richtet sich nach den Preisen des Vereines, nicht umgekehrt. Vorschläge, die Preise und die Rückvergütung zu senken, wurden zu wiederholten Malen in vielen der Vereine erörtert, sind jedoch jedesmal auf hartnäckigen Widerstand seitens der Mitglieder gestossen. Eine ansehnliche Rückvergütung in barem Geld erscheint den Schotten wichtiger als niedrige Einkaufspreise. Sie wollen sich selbst zum Sparen zwingen.

Verwalter Ammann übergibt das Steuer jüngeren Händen

Der Entschluss von Herrn Verwalter Ammann, Gerlafingen, von seinem Amt zurückzutreten, bedeutet für seine Kollegen und den weiten Kreis seiner sonstigen Freunde und Bekannten in der ganzen Genossenschaftsbewegung eine Ueberraschung. Seine stets aktive Teilnahme an den Versammlungen des Verwaltervereins, der Arbeitsgemeinschaft der Konsumgenossenschaften mit Spezialläden, an den Kreiskonferenzen usw. liess nie den Gedanken aufkommen, dass der Zeitpunkt des Rückzuges in eine hintere Reihe der Kämpfer um den genossenschaftlichen Fortschritt so nahe sei.

Im Jahre 1912 hat Herr Ammann als erster Verwalter mit seiner Gattin die Tätigkeit in der Konsumgenossenschaft Gerlafingen aufgenommen. Allein die Tatsache, dass in der jahrzehntelangen Arbeit in Gerlafingen der Umsatz von rund 242 200 Fr. auf 1 487 600 Fr. gestiegen ist, zeigt die Initiative und den Arbeitseifer, wie auch die kaufmännische Geschicklichkeit des administrativen Betreuers der Genossenschaft. Man freut sich deshalb, dass der Verwaltungsrat der Konsumgenossenschaft Gerlafingen dem Verwalter im Rahmen einer ganzseitigen Publikation im Lokalteil des «GV» hohes Lob spendet und seine mannigfachen Vorkehren zum Vorteil und zur Freude der Migliedschaft, seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ausführlich würdigt. Wir lesen u. a.:

> In unserer Ortschaft sind zirka 95% der Haushaltungen Mitglieder unserer Genossenschaft, vom Direktor bis zum letzten Arbeiter. Wir dürfen es uns auch zur Ehre anrechnen, Herrn Bundesrat Stampfli, anlässlich seines Wirkens in Gerlafingen, zu unserm Mitglied gezählt haben zu dürfen, ein Beweis, dass nach dem Genossenschaftsprinzip unsere Genossenschaft politisch neutral geführt wird.
>
> Für seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hatte er grosses Verständnis; er pflegte eine schöne Zusammenarbeit. Schon im Jahre 1919 wurde das gesamte Personal bei der Versicherungsanstalt für das Alter und gegen Invalidität versichert, zudem wurde für die männlichen Angestellten die Hinterlassenenversicherung eingeführt. Seit dem Jahre 1930 werden die «Konsumreisen» für das Personal und die Behördemitglieder regelmässig durchgeführt und nehmen stets einen flotten Verlauf.
>
> In den Behörden war Verwalter Ammann sehr geschätzt. Immer hat er sich für das Wohl der Genossenschaft und der Mitglieder eingesetzt und duldete keine Abweichung von den genossenschaftlichen Grundsätzen.

Wie nicht anders zu erwarten ist, bleiben Herrn Ammann noch einige Aufgaben im Dienste der Genossenschaft vorbehalten. So übernimmt er u. a. die Verwaltung der Konsumgenossenschaft Utzenstorf, die sich in den letzten Jahren unter seiner Führung schön entwickelt hat. Seine Freunde wünschen ihm und seiner Frau, die ihm all die Jahre hindurch tapfer zur Seite gestanden ist, beste Gesundheit und weiteren Erfolg.

Als gut ausgewiesenen *Nachfolger* hat der Verwaltungsrat der Konsumgenossenschaft Gerlafingen den Sohn, Herrn *Walter Ammann*, berufen. Auch ihn begleiten die besten Wünsche.

Die Freunde der Bewilligungspflicht gegen die Bewilligungspflicht

In der Welt geht es wirklich oft sehr paradox zu. Führt man da einen jahrelangen, immer heftiger werdenden Kampf um die Einführung aller möglichen Beschränkungen, um die Zurückbindung des wirtschaftlichen Gegners, die Reglementierung und Erschwerung der Berufswahl, und hat in diesem Streben auch Erfolge aufzuweisen. Man gibt sich mit diesen jedoch noch lange nicht zufrieden und ergeht sich in immer weitergehenden Forderungen und wird nicht müde, dem wirtschaftlichen Gegner ein Schwergewicht nach dem andern anzuhängen. Und dieses Spiel treibt man ruhig weiter, solange es den andern trifft. *Aber wehe, wenn man selbst einmal in diese Tretmühle der staatlichen Reglementiererei hineingezogen werden soll.* Dann zuckt und juckt und sprüht es. Dann werden die Register gezogen gegen die Behörden, die Bürokratie, gegen die Unterdrücker der privaten Initiative!

Vielleicht erwacht bei solchen erregten Reaktionen — wir hoffen es wenigstens — auch an einem etwas stilleren Ort des aufgewühlten Gemüts das Gefühl, dass auch der andere mit seinem Kampf gegen die Beschränkungen nicht ganz so unrecht haben kann. Und vielleicht kehrt dann mit der Zeit wieder die etwas kühlere, ruhigere Vernunft zurück, die auch den wirtschaftlichen Konkurrenten das Recht auf Initiative und Unternehmungsfreudigkeit zuerkennt.

Wie es einem zumute ist, wenn einem auf Schritt und Tritt der Staat in die Arme fällt oder zu fallen droht, das offenbaren die folgenden Ausführungen, die die «Schweiz. Gewerbe-Zeitung» im Zusammenhang mit der offenbar nun glücklich abgewendeten *Baubewilligungspflicht* publiziert hat:

«Wenn man die heutigen Reglementierungstendenzen glossieren wollte, müsste dieser einzige Artikel lauten: «Alles, was nicht ausdrücklich gestattet wird, ist verboten.» Wir haben so viele Verbote, dass wir bald daran denken müssen, sie nach dem berühmten Muster zu klassifizieren: Verboten, streng verboten, strengstens verboten, überhaupt verboten! Wer als Gewerbetreibender oder Industrieller seinen Weg durch den Wald der Bewilligungsvorschriften suchen muss, der mag sich oft mit Moor entrüsten: «Mir ekelt vor diesem tintenklecksenden Säkulum!»

Die behördliche Tendenz, überall verbietend und reglementierend in das wirtschaftliche Geschehen einzugreifen, entspringt dem Glauben an die unbedingte Notwendigkeit und Unfehlbarkeit staatlicher Lenkung sowie dem mangelnden Vertrauen in das Können der freien Wirtschaft. Unter den ausserordentlichen Verhältnissen der Kriegszeit war eine straffe Lenkung der Wirtschaft durch den Staat unerlässlich. In Friedenszeiten aber ist eine solche Lenkung nicht nur überflüssig, sondern direkt schädlich. Es gilt hier das gleiche wie im Verhältnis der militärischen Ordnung zum zivilen Bereich. In der Armee ist unité de doctrine, absolute Disziplin und Unterordnung die elementarste Voraussetzung jeglichen Erfolges. Im wirtschaftlichen (wie übrigens auch im kulturellen) Leben hingegen würde eine Ordnung nach der militärischen zur geistigen Verknöcherung und Verkrüppelung, zu Initiativlosigkeit und zum Stillstand führen.

Selbstverständlich birgt die Freiheit, die wirtschaftliche wie die politische, Gefahren in sich. Das ist aber kein Grund, sie abzulehnen, um sich in den Schutz und unter die Vormundschaft des Staates zu begeben. Schon Perikles hat gesagt: «Das Geheimnis der Freiheit ist der Mut.» Wo ständen wir heute, wenn man die Exportindustrie in ihren Aufstiegsjahren mit der gleichen Aengstlichkeit eingeschränkt hätte, wie man heute das Baugewerbe einschränken will! Wäre damals aus Furcht vor der Konjunktur die private Initiative und Unternehmungsfreudigkeit mit Paragraphen verrammelt worden, wie man es heute zu tun im Begriffe ist, dann müssten wir jetzt mit Bedauern feststellen: «Das Gesetz hat zum Schneckengang verurteilt, was Adlerflug geworden wäre.»

Die Initianten der Baubewilligungspflicht müssen sich von der Vorstellung frei machen, dass es eine gefahrlose Freiheit gibt und dass die staatliche Lenkung so lange beibehalten werden müsse, bis keine Gefahren mehr bestehen. Die Freiheit birgt immer Gefahren in sich. Aber die Nachteile, die daraus erwachsen können, stehen in keinem Verhältnis zu den unabsehbaren Schäden einer staatlich reglementierten Wirtschaft, in welcher kein Platz mehr ist für die Selbstverantwortung des Einzelnen. Wenn der Staat so lange eingreifen soll, als die wirtschaftliche Freiheit Anlass zu Reibungen und Auseinandersetzungen gibt, dann müsste die staatliche Lenkung überhaupt dauernd in Funktion bleiben.»

Ganz in den Rahmen dieser Ausführungen passt auch der Kommentar der gleichen Gewerbe-Zeitung zum Volksentscheid vom 9./10. Februar über das

GMEINSCHAFT

Volksstück in drei Aufzügen von Traugott Meyer
Musik von A. Goepfert

«Gmeinschaft» ist die Frucht einer Zusammenarbeit unseres Baselbieter Dichters *Traugott Meyer* und des Musikdirektors *A. Goepfert.*

Die Dichtung nennt sich mit Recht ein Volksstück. In drei Aufzügen führt uns der Dichter ein Baselbieter Dorf als Gemeinschaft vor, Bauern und Dörfler in ihrem Wesen, Denken und Tun, wie sie uns im Rhythmus ihrer täglichen Arbeit in den Talschaften der Ergolz und der beiden Frenken, vom Fusse des Hauensteins, des Bölchens und der Wasserfalle entgegentreten, heimdärmlig, kraftvoll, erdverbunden. Traugott Meyer, selber ein Sohn des Baselbietes und aufgewachsen in einer Dorfgemeinschaft, kennt seine Dorfgenossen durch und durch, hat einen gar feinen Sinn für die Art ihres Denkens und ihre Gedanken in Worte zu fassen, und ein nicht minder feines Ohr für den Klang ihrer Sprache und deren Rhythmus und Tonfall, eben der heimeligen Baselbieter Mundart, in der das Volksstück geschrieben ist. Eigenartig, lieb und vertraut sind die Wortformen und die Verse, wie ein Klingen aus fernen Tagen, heimelig und würzig wie der Erdgeruch, der aus der Ackerscholle strömt.

Das Stück, aus Zeit und Gegenwart, spielt in einem abgelegenen Bergdorf, auf dem Dorfplatz, beim «Bsetzibänkli», vor dem Fenstergesimse mit den roten Geranien-Blumenstöcken. Der Gemeindepräsident und dessen Sohn und Schwägerin, eine ältere Jungfer, das Bäbeli, die «Dorfzytig» genannt, und der junge Dorfschullehrer sind im Gespräch. Kinder spielen mit Marmelsteinen. Eine Pfadfinderschar, ein Marschlied singend, zieht vorbei. Die Unterhaltung der Dörfler dreht sich um die letzte Gemeindeversammlung. Oeffentliche Angelegenheiten werden besprochen, Bodenentsumpfung, Bachverbauung, Anlage neuer Wege, Werke der Dorfgemeinschaft. Was der einzelne nicht vermag, ist Pflicht der «Gmeinschaft», fordern die Jungen, des Präsidenten Sohn und der Junglehrer, dem bedächtig bremsenden Gemeindeoberhaupt gegenüber. Für Gemeinschaftswerke gibt es kein «Hüscht» und «Hott» des einzelnen; ein jeder muss Opfer bringen; Kräfte und Gaben im einzelnen dürfen nicht für Eigennutz missbraucht werden, sondern müssen der Gemeinschaft nützen.

Die Gemeinschaftsidee ruft der *Genossenschaft,* getreu dem Pestalozziwort: «Wenn wir Armen uns zusammentun, dann sind wir reich.» Der Hinweis auf das Gleichnis von den «Sieben Stäben» soll die Macht des Zusammenhaltens und des Verbundenseins bekräftigen; am Beispiel der Rochdaler, der Eid-Genossenschaft, wird nachgewiesen, was Selbsthilfe, Selbstsorge und Solidarität in der Gemeinschaft Grosses zu leisten vermögen.

«So wei mer mitenander dra
und all wie feschter zsämeha
i Sunneschyn und Räge.
No gspüre mer e gheimi Chraft,
wo Muet und Glauben in is schafft,
und wo nis hilft,
au 's Schwer no möge z'träge.»

Verkehrsteilungsgesetz. Die Redaktion schrieb hiezu in der Ausgabe vom 9. März:

«Es ist ganz unzweifelhaft, dass die meisten Neinsager ihrer Ungeduld und Müdigkeit gegenüber aller staatlichen Reglementierung nach Jahren der persönlichen Beengung und Einschränkung Ausdruck geben wollten. Ganz allgemein ist man der vielen Paragraphen, Vorschriften, Unterlassungen, Verweise und Formulare satt geworden und möchte wieder ganz allgemein in einer freieren Luft leben und einer freieren wirtschaftlichen Betätigung nachgehen können, ohne freilich die bisherigen wirtschaftlichen und sozialen Errungenschaften irgendwie tangiert zu sehen.»

Es gelangen hier Erkenntnisse ans Tageslicht, denen man sehr gerne öfters in der wirtschaftspolitischen Praxis begegnen möchte. Leider bricht jedoch gerade hier immer wieder das Gegenteil durch. Immerhin lassen die obigen Aeusserungen doch noch Raum für die Hoffnung, dass der unentwegte, notwendige Kampf der Konsumgenossenschaften für ihre Weiterentwicklung selbst in jenen Kreisen noch verstanden wird, die sie für immer zu einem bescheidenen, harmlosen Schattendasein verdammen möchten. Und aus einem solchen Verständnis können die öffentliche Diskussion und auch die breiten Konsumentenschichten nur gewinnen, zumal wenn es doch einmal in der allgemeinen Einstellung der Gewerbekreise zum wirtschaftlichen Wettbewerb dauernd Platz gewinnen sollte.

Jugendgruppen im Dienste des genossenschaftlichen Fortschritts

Wer etwa glaubt, genossenschaftliche Jugendgruppen seien nur von theoretischem Wert und hätten für die eigentlichen praktischen Aufgaben der Genossenschaft keine besondere Bedeutung, wird durch die «Genossenschaftliche Jugendgruppe Bern» eines besseren belehrt. Was von diesen jungen Menschen im Dienste der Genossenschaft geleistet wird, verdient alle Beachtung. Im Kreis ihrer genossenschaftlichen Tätigkeit befinden sich Aktionen, die z. T. an vielen andern Orten die Verwaltung beschäftigen, resp. beschäftigen könnten. Unsere jungen Genossenschafterinnen und Genossenschafter leisten so willkommene Mitarbeit und schaffen den Verwaltungen für andere Aufgaben mehr Luft, ganz abgesehen davon, dass es meistens die Jungen ja am besten verstehen, auch wieder zu den Jungen zu sprechen.

Nun kurz einiges über das, was die jungen Berner Freunde tun.

1. Sie versenden *täglich* an die 15- und 16jährigen Töchter und Jünglinge in Bern einen Geburtstagsbrief und legen diesem die Broschüre «Das Geheimnis der Krötengasse erobert die Welt» bei. Wer den Brief beantwortet, erhält ständig den «Junggenossenschafter», die Monatsschrift unserer Jugendgruppen.

2. In verschiedenen Ablagen der KG Bern wurden für diese Prospekte verteilt.

3. Die Genossenschaftliche Jugendgruppe hat die Organisation der Bibliothek der KG Bern übernommen. Bis zum nächsten Winter soll diese Arbeit beendet sein.

4. Recht ansehnliche Beträge wurden bei Sammlungen für die Schweizer Spende und das Genossenschaftliche Jugendheim erreicht.

Diese freiwillige Tätigkeit der jungen Genossenschafterinnen und Genossenschafter ist um so höher zu schätzen, als sie selbst ja durch die eigene berufliche Weiterbildung sehr in Anspruch genommen sind.

Dass die Pionierarbeit der Junggenossenschafter nicht ohne Widerhall bleibt, zeigen die Schreiben, die sie auf ihre Geburtstagsbriefe erhalten. Einige Stellen aus diesen Antworten seien im folgenden wiedergegeben:

«Eigentlich wusste ich nichts um die Entstehung der Konsumgenossenschaft. Ich ahnte nicht, dass die Wurzeln, der Grundstein so weit zu suchen sind.

Es dünkte mich immer etwas Schönes, wenn die Gemeinschaft, das Volk zusammenarbeitet. Sie haben also in mir einen zielbewussten Förderer und Werber gefunden.»

An diese Zentralideen von der «Gmeinschaft» schliessen sich einige träfe Bemerkungen der Landleute über das Verhalten der städtischen Wandervögel in Flur und Feld. Dankbar anerkennen die Dorfbewohner die vielfachen und guten Hilfen des Landdienstes, nehmen anderseits Anstand an den Aufzügen und an dem Benehmen der «Halbwüchsigen ohne Ufsicht», die gedankenlos durchs Gras «löitsche», «d' Pflanzplätz verschniempe», «Obscht aberysse samt de Neschte» und «tüeje mängisch wie die Halbverruckte».

Zeiterscheinungen, wie die Plage mit den Märkli und Coupons aus der Kriegswirtschaft, die Mangel- und Ersatzstoffe: «Fyge für Schoggelade, Sacherin für Zucker, Zimmetersatz, Oelersatz, Seifiersatz, Elaschtigersatz..., 's halb Läben isch uf Ersatz gstellt», werden gestreift. Beobachtungen aus der nahen Stadt, Kinderzüge, «Buebe, Maitli, alli glych abgmageret, uusgmerglet, bleich wie nes Lylache...» werden ausgetauscht und runden das Ganze zu einem ergreifenden Zeitbild.

Der dritte Aufzug führt die Handlung im Stück zum Höhepunkt und versöhnenden Abschluss. Ein Frühsommertag zur Zeit der Kirschenreife, ein Kilbi-Sonntag, «Rösslirytí» und «Rösslirytí»-Musik, Kaufbuden! Das Landvolk feiert. Das «Chirsilied» der Dorfkinder

«Chirsi glüüsslen usem Baum»

ertönt. Der diplomatische Gemeindepräsident hat den Rank gefunden und hält inmitten seiner Dorfgenossen eine Rede über die Pflichten eines dem Fortschritt huldigenden Gemeinwesens, über Gemeinsinn und Gemeinschaftswerk. Der Humpen kreist in der Runde. Ein Handharmonika-Ensemble spielt leise ein Musikstück.

Zu diesem Volksstück hat *A. Goepfert* eine Musik geschrieben, die es zu einer Art *Singspiel* werden lässt. Zu den die Handlung tragenden Personen treten ein Chor junger Leute (Pfadfinderchor), ein Kinder- und ein Männerchor. Vorspiel, Finale und die musikalische Untermalung der einzelnen Stücke und der Lieder sind einem kleinen Orchester (Flöte, Klarinette, Trompete, 1. und 2. Violine, Cello und Bass) oder dem Klavier, evtl. der Handorgel, anvertraut. Der Dichtung Traugott Meyers folgend, sucht die Musik den Charakter des Volksmässigen und Volkstümlichen zu wahren. Die Instrumentation ist einfach, durchsichtig und klar. Zwei dreistimmige Pfadfinderlieder, ein einstimmiger Chor sowie das zweistimmige Chirsilied für Kinder klingen gut im Satz, frisch-lebendig und melodiös, die Pfadfinderlieder überdies von straffem Rhythmus. Die Kinderstimmen sind nirgends über die Grenzen des Zulässigen geführt. Auch das Männerchorlied trifft gut den Volkston und wird gern gesungen werden. — In Absicht und Durchführung ist «Gmeinschaft» ein bemerkenswertes Kulturdokument aus der Zeit und für die Zeit und darf in Beachtung seiner sozialen und erzieherischen Tendenz der Volksschauspielbühne in ländlichen Bezirken überall da warm empfohlen werden, wo in den Talschaften des Baselbietes Bestreben, Sinn und Wille für die Pflege unverfälschter Mundart besonders lebendig sind und die Erhaltung dieses Kulturgutes als bodenständiger Wertbesitz empfunden wird als verpflichtende Bindung an die Heimat.

J. Gysin

«Es war von jeher so, dass wenn etwas gelingen soll, es immer tüchtige Leute braucht, wie die «Redlichen Pioniere von Rochdale», um etwas Schönes und Gutes zu fördern. Oft hört man unverständige Leute, die über das Konsum schimpfen, da denke ich jeweilen: «Oh, diese armen Tröpfe, sie haben keinen Verstand für das enge Zusammenarbeiten eines Volkes, sie wissen nicht, was für ein grosses, weitgreifendes Werk das ist.

In allen andern Unternehmen, ich glaube ich darf es wohl so nennen, werden die Kunden einfach bedient. Hier aber erhält ein Kunde zu guter Ware noch einen Prozentsatz des Geldes, mit dem er bezahlt hat, zurück. Er erhält also sozusagen von den Einnahmen, die den Unternehmern gehören würden, Geld zurück.

Somit dürfen sich alle Kunden der Genossenschaft, des Konsums, als Unternehmer, ja als Miteigentümer dieses grossen Werkes anschauen!

Sage mir einer, das sei nicht das Schönste und Beste auf diesem Gebiet, das je dagewesen ist!»

«Sie haben mich nach meinen Gedanken gefragt, die ich mir darüber gemacht habe. Ich möchte es Ihnen gerne mitteilen, nur fürchte ich, dass ich sie nicht in die richtigen Worte fassen kann. Dass ich, wenn Sie mich brauchen können, gerne helfen würde, an Ihrer grossen Idee mitzuarbeiten, brauche ich wohl gar nicht zu erwähnen, denn welcher Mensch würde heute nicht gerne und willig helfen, eine schönere, friedfertigere Welt aufzubauen? Wenn Sie mich brauchen können, bin ich, obschon ich nicht in Bern bin, gerne bereit zu helfen, mitzuwirken an Ihrer grossen Sache.»

Die Festschrift der Genossenschaft der Redlichen Pioniere von Rochdale zu ihrem Hundertjahrestage

Wir hatten schon im Gedenkjahre selbst Gelegenheit, auf ein Werk hinzuweisen, das aus Anlass des Hundertjahresjubiläums der Genossenschaft der Redlichen Pioniere von Rochdale erschienen war. Es ist das die Schrift des Bibliothekars des Verbandes schwedischer Konsumvereine, Axel Pahlman. Unsere Besprechung der Schrift findet sich in Nr. 33 des «Schweiz. Konsum-Vereins» vom 19. August 1944. Nun ist uns mit einer durch die Verhältnisse bedingten Verspätung auch die eigentliche Festschrift der Genossenschaft selbst zugegangen. Sie enthält auf 108 Seiten die Geschichte der denkwürdigen Genossenschaft, wobei der Natur der Dinge entsprechend der Schilderung der Zustände, aus denen die Genossenschaft herausgewachsen ist, der Vorgeschichte der Gründung und der ersten Jahre des tatsächlichen Bestehens der Genossenschaft ein besonders breiter Platz eingeräumt ist. Verfasser der Festschrift ist W. Henry Brown, ein erfahrener Genossenschafter, der, im Gegensatz zum klassischen Geschichtsschreiber der Rochdaler Genossenschaft, George J. Holyoake, begreiflicherweise mit den eigentlichen «Pionieren» selbst keine Fühlung mehr gehabt, dagegen wohl noch viele Genossenschafter gekannt hat, die die Zeit um 1844 miterlebt hatten, darunter Holyoake selbst. Der Verbindung mit diesem grossen Förderer des Genossenschaftswesens gibt der Verfasser auch dadurch Ausdruck, dass er die noch lebende Tochter Holyoakes, Frau Emilie Holyoake Marsh, darum ersuchte, für seine Schrift ein kurzes Vorwort zu schreiben. Gegenüber Pahlman hatte Brown den grossen Vorteil, dass er seine Studien an Ort und Stelle betreiben konnte. Es kann kein Zweifel darüber bestehen, dass die Rochdaler Pioniere von heute in der Wahl des Verfassers ihrer Festschrift eine gute Hand gehabt haben. Mit einer guten Kenntnis der Verhältnisse durch den Umgang in früheren Jahren mit solchen, «die noch dabei gewesen waren», einem eingehenden Quellenstudium und einem guten Blick für das Wesentliche verbindet Brown einen guten, flüssigen Stil, so dass die Schrift nicht nur für den, der daraus Wissen schöpfen will, sondern auch für den, der Entspannung sucht, angenehm zu lesen ist. Somit erfüllt die Schrift die höhere Aufgabe, die ihr als der Festschrift nicht irgendeiner, sondern der in der Genossenschaftsgeschichte bedeutendsten Konsumgenossenschaft zukommt, in hohem Masse. Da wir die Wesenszüge der Geschichte der Rochdaler Genossenschaft als unseren Lesern bekannt voraussetzen dürfen, beschränken wir uns auch bei der Behandlung der Schrift Browns darauf, das anzuführen, was entweder bis jetzt noch nicht oder doch nur wenig bekannt war, oder was uns aus irgendwelchen Gründen besonders hervorgehoben zu werden verdient.

Miles Ashworth, der erste Präsident der Rochdaler Genossenschaft, einer der wenigen, die schon zur Zeit der Gründung in vorgerückterem Alter standen, war in jungen Jahren mit einem weltgeschichtlichen Ereignis in engste Berührung gekommen. Er hatte nämlich 1815 Napoleon auf seiner Ueberfahrt von England zum Orte seiner Verbannung, St. Helena, bewachen müssen.

Die erste bekannte *Genossenschaft* wurde in Rochdale anfangs 1830 ins Leben gerufen. Es war eine Produktivgenossenschaft von Flanellwebern, die mit der Kingschen Genossenschaftsbewegung in Zusammenhang stand. Ueber ihr Schicksal enthält Browns Broschüre keine näheren Angaben.

Eine *zweite Produktivgenossenschaft* entstand im Herbst desselben Jahres 1830. Sie hatte Beziehungen zu der Owenschen Genossenschaftsbewegung und war unter anderem am Genossenschaftskongress des Jahres 1831 in Birmingham vertreten. Auch über ihr Schicksal weiss Brown nichts Näheres zu berichten.

Die erste Konsumgenossenschaft wurde 1833 gegründet. Sie hatte ihren Sitz an derselben Krötengasse, an der sich später die Genossenschaft der Redlichen Pioniere etablierte, nur war es nicht Nr. 31, sondern Nr. 15. An ihrer Gründung wirkten von den späteren Rochdaler Pionieren Charles Howarth und James Standring mit. Die Genossenschaft nahm einen raschen Aufschwung und konnte schon geschwinder als ihre Nachfolgerin zum ganztägigen Verkauf übergehen. Aber verschiedene, das Ansehen der Genossenschaft in Mitleidenschaft ziehende Vorfälle, so vor allem die Veruntreuung eines Geschenkes der allem Anschein nach keineswegs revolutionär gesinnten Mitglieder der Genossenschaft an ihren König, Wilhelm IV., durch das Mitglied, das das Geschenk hätte überreichen sollen, und vor allem ein zwar nach dem Willen der Gründer in gewissen Grenzen gehaltener, aber praktisch wohl doch die Leistungsfähigkeit der Genossenschaft übersteigender Kreditverkauf erschütterten die Genossenschaft und brachten sie bereits 1835 zu Fall.

Ueber die *Lebensverhältnisse* der damaligen Zeit enthält Browns Schrift Angaben, die dem Bericht des Vertreters Rochdales im britischen Unterhause, Sharman Crawford, an das Unterhaus aus dem Jahre 1842 entnommen sind. Danach mussten sich von den 24 423 Einwohnern, die Rochdale damals zählte, 1500 mit einem wöchentlichen Einkommen von 1 sh. 10 d., 855 mit einem solchen von 1 sh. 6 d., 508 mit einem solchen von 1 sh., 200 mit einem solchen von 10 d. und 136 gar mit einem solchen von 6 d. begnügen. Die Wochenlöhne, die in der Baumwollindustrie Lancashires, zu dem Rochdale gehört, bezahlt wurden, waren:

1810	30 sh. 0 d.
1833	27 sh. 1 d.
1839	22 sh. 11 d.
1841	22 sh. 0 d.
1848	19 sh. 11 d.

Erst 1865 hatten sie den Stand von 1810 wieder erreicht.

Nach Brown hat James Smithies die Zeitschrift *«The Co-operator»*, die William King in den Jahren 1828 bis 1830 herausgegeben hatte, nicht nur in seiner Bibliothek besessen, die Zeitschrift hat vielmehr auch, seinen Ausführungen nach zu schliessen, in den Diskussionen, die der Gründung der Pioniergenossenschaft vorausgingen, eine hervorragende Rolle gespielt.

Bevor die Pioniere ihren Laden eröffneten, unternahmen sie einen Versuch mit der *direkten Verteilung eines Sackes Mehl.* Die günstigen Erfahrungen, die sie mit dieser ersten Transaktion machten, waren mitbestimmend für den entscheidenden Schritt der Gründung einer dauernden Einrichtung, der eigentlichen Genossenschaft.

Die *erste Versammlung* fand am 11. August 1844 statt. Sie wählte die Behördemitglieder, im ganzen nicht weniger als 18 an der Zahl. Als eigentlichen Gründungstag bezeichneten die Rochdaler Pioniere selbst aber nicht den Tag, an dem diese erste Versammlung abgehalten wurde, sondern den Tag der ersten Vorstandssitzung, den 15. August 1844.

Auch Brown bezeichnet, wie Pahlman, die in die Geschichte übergegangene Zahl *28* als nicht den Tatsachen entsprechend. Das Anteilbuch William Coopers, eines der bedeutendsten unter den Gründern der Genossenschaft, trägt die Nummer *32*, ein deutlicher Beweis dafür, dass es zum allermindesten *32* ursprüngliche Mitglieder gegeben haben muss.

Ausser der Genossenschaft der Redlichen Pioniere, die im Volksmunde als die «*rote*» bezeichnet wurde, bildeten sich im Laufe der Jahre noch eine konservative, «*blaue*», eine aus Iren zusammengesetzte «*grüne*» und schliesslich, 1870, die «*gelbe*» genannte Rochdale Provident Society. Die blaue und die grüne sind längst dahingegangen, die gelbe fusionierte 1933 mit der roten, so dass heute in Rochdale nur noch eine einzige Konsumgenossenschaft, nämlich die ursprüngliche der Redlichen Pioniere, besteht.

Als im Zusammenhang mit dem *amerikanischen Bürgerkrieg* von 1861—1865, der mittelbar auch der Anstoss zur Gründung des Allgemeinen Consumvereins beider Basel war, grosse Arbeitslosigkeit herrschte, machte sich in Rochdale die Tätigkeit der Pioniergenossenschaft in der vorzüglichsten Weise bemerkbar. Die angesammelten Rückvergütungen enthoben die Mitglieder in viel weitergehendem Masse, als es früher der Fall gewesen wäre, und als es bei den Nichtmitgliedern immer noch der Fall war, der Notwendigkeit, die öffentliche Wohltätigkeit in Anspruch zu nehmen. Ein Korrespondent der «Times» berichtete dann auch 1863 seiner Zeitung, dass die Summen, die die Mitglieder der Genossenschaft, ohne dieser damit im übrigen den geringsten Schaden zu bereiten, entzogen hätten, die Hälfte der Aufwendungen des städtischen Unterstützungskomitees erreichten. So kann es denn auch nicht weiter erstaunen, dass sich die Mitgliederzahl von 1860 auf 1866 beinahe verdoppelte, nämlich von 3450 auf 6246 anstieg.

1868—1871 waren für die Genossenschaft *Trauerjahre.* Während dieser vier Jahre starben nämlich nicht weniger als 7 der Gründermitglieder, darunter Miles Ashworth, Charles Howarth, William Cooper und James Smithies. Nur ein einziger «Pionier», B. Jordan, überschritt die Schwelle zum zwanzigsten Jahrhundert. Er starb im Sommer 1904.

Unter den Gründern der Genossenschaft befand sich *keine Frau.* Dies an Hand gründlicher Untersuchungen festgestellt zu haben, dürfte eines der wesentlichsten Verdienste Browns sein. Die erste Frau, die, am 16. März 1846, also anderthalb Jahre nach der Gründung der Genossenschaft, als Mitglied aufgenommen wurde, ist Elizabeth Brierley. Als zweite folgte ihr, am 1. Februar 1847, Sarah Lord.

Bei allen Hemmungen, die die Zeitumstände auch ihnen auferlegt haben mögen, sind die Rochdaler Pioniere als unbedingte *Vorkämpfer vermehrter Rechte der Frau* zu bezeichnen. Zu einer Zeit, da ein Ehemann noch unbeschränkt über das Vermögen seiner Ehefrau verfügen konnte, wandten die Rochdaler Genossenschafter alle Mittel an, Ehemänner an der Verfügung über die Anteile weiblicher Mitglieder bei der Genossenschaft zu verhindern. Sie spielten später auch eine wichtige Rolle beim Zustandekommen des Gesetzes vom 9. August 1870, das die finanzielle Abhängigkeit der Ehefrau von ihrem Ehemanne aufhob.

In Rochdale wurde im November 1883 *die zweite Genossenschaftliche Frauengilde* ins Leben gerufen, nachdem eine erste im selben Jahre in Hebden Bridge gebildet worden war. Einen bestimmenden Einfluss hatte dabei die Tochter des bedeutenden Rochdaler Genossenschafters Abraham Greenwood.

Die Festschrift schliesst mit je einem kurzen Abschnitt über George Jacob Holyoake und über die Jahrhundertfeier von 1944. In den Notizen über Holyoake findet sich ein Ausspruch, den dieser dem Verfasser der Festschrift gegenüber in seinem achtundachtzigsten Lebensjahre, 1905, ein Jahr vor seinem Tode, auf die Frage tat, welcher der Wege, an dessen Bau er mitbeteiligt gewesen sei, seines Ermessens am sichersten zur Lösung der sozialen Frage führe. Dieser Ausspruch, den man als *die letzte Botschaft Holyoakes an die Genossenschaftsbewegung* bezeichnen kann, und der sowohl auf dem Grabstein als auch auf einer Gedenktafel in dem den Namen Holyoakes tragenden Erziehungsinstitut der britischen Genossenschaftsbewegung in Manchester Aufnahme gefunden hat, ist auch heute noch so aktuell, dass wir glauben, unsere Besprechung der Schrift Browns auf keine Weise besser beschliessen zu können, als dass wir Holyoakes Ausspruch hier in Uebersetzung anführen. Er lautet:

«Am meisten ans Herz gewachsen ist mir die Genossenschaftsbewegung; an ihr ist mir weit mehr gelegen als an irgendeiner anderen Bewegung, in der ich tätig gewesen bin. Aber wir sollten zu den Grundsätzen zurückkehren und so handeln, wie man es in den frühesten Tagen Rochdales getan hat. So arm wir auch waren, wurde doch niemand zur Mitgliedschaft zugelassen, wenn nicht sein Gesuch zuvor einer eingehenden Prüfung unterzogen worden war. Es ist durchaus in Ordnung, dass zu unseren, auf demokratischer Grundlage beruhenden Genossenschaften alle Zugang finden können: aber ich bedauere sehr, dass man zu ihnen nie über die Wesenszüge des Genossenschaftswesens spricht. Man fragt nie danach, ob sie dazu vorbereitet seien, mit allen anderen Mitgliedern der Genossenschaft in Freundschaft und Eintracht zu leben. Und doch war gerade die Verbreitung derartiger Gedanken eines der Ziele der frühesten Genossenschafter.» h.

Volkswirtschaft

Die günstige Lage des Schuhhandels in der Schweiz

In dem vom Eidg. Volkswirtschaftsdepartement herausgegebenen Werk «Der Schuhhandel in der Schweiz» wird die Situation im Schuhhandel wie folgt geschildert:

Die heutige Lage des Schuhdetailhandels in der Schweiz ist, im Vergleich zur Lage vor 10 Jahren, ausgesprochen günstig. Der Schuhdetailhandel darf — mindestens vorerst — als saniert betrachtet werden. Auch für diesen Umschwung liegen verschiedene Gründe vor:

a) Als wesentlichste Ursache muss, wie bei der Krise so auch bei der seither eingetretenen Erholung, die Preisbewegung in Rechnung gestellt werden, die namentlich seit Ausbruch des zweiten Weltkrieges und durch die Kriegsverhältnisse bedingt auch im Schuhsektor einen Verlauf nahm, der den Handel begünstigte. Trotz behördlicher Festsetzung von Höchstpreisen bzw. höchstzulässigen Margen und trotz Rationierung des Schuhbezuges, erreichten die wertmässigen Umsätze im Schuhhandel eine Steigerung, welche im allgemeinen über die gleichzeitige Zunahme der Handelskosten hinausging, wodurch die Existenzbedingungen des Schuhdetailhandels eine namhafte Besserung erfuhren.

b) Der Konkurrenzkampf der Schuhindustrie, der sich seinerzeit in einem Drucke auf die Schuhpreise auswirkte, hat gegenüber früher offenbar nachgelassen. Einerseits ist der Konkurrenzdruck ausländischer Schuhe zuerst durch die Kontingentierung gemildert worden und seit Kriegsausbruch überhaupt weggefallen, und anderseits wurde der Expansion und Kapazitätsausweitung der inländischen Schuhfabrikation durch das seit 1934 bestehende und bis Ende 1946 verlängerte Verbot der Neueröffnung und Erweiterung von Betrieben der Schuhindustrie — mindestens vorübergehend — eine Grenze gesetzt.

c) Auch der Schuhdetailhandel selber stand von 1933 an unter einer Art Stillhalteregime, indem der sogenannte «Warenhausbeschluss» vom Jahre 1933, der unter gewissen Modifikationen bis Ende 1945 in Kraft blieb, die weitere Expansion einiger vom «selbständigen» Detailhandel besonders beklagter Formen der Detaillierung — Warenhäuser, Kaufhäuser, Einheitspreisgeschäfte, Grossunternehmen des Detailhandels (Filialbetriebe) und namentlich auch Fabrikfilialen — unterbunden hat bzw. ihre Eröffnung oder Erweiterung der Bewilligungspflicht unterstellte.

Es dürfte wohl ausser Zweifel stehen, dass die in den letzten Jahren eingetretene Gesundung der Verhältnisse im schweizerischen Schuhdetailhandel durch die soeben (sub b und c) genannten Schutzmassnahmen gefördert wurde; der Hauptanteil an diesem Gesundungsprozess scheint jedoch der steigenden Preisentwicklung und dem Ueberwiegen der Nachfrage bei beschränkterem Angebot zuzuschreiben zu sein. Die Frage liegt daher nahe, ob eine solche beinahe einseitig verursachte Verbesserung der Verhältnisse bei einem Umschwung der Preiskurve — zumal, wenn die erwähnten Schutzmassnahmen völlig in Wegfall kommen sollten — nicht die Gefahr einer neuen Krise in sich schliesse.

Die Kommission übersieht diese Gefahr nicht, glaubt aber, dass sie auch nicht überschätzt werden dürfe, da heute in mancher Beziehung die Voraussetzungen für ein Meistern der Lage bei Eintritt einer rückläufigen Preisbewegung günstiger sind (Lagerverluste weniger drohend, Preisbewegungsreserven) als in der letzten Krise. Ein namhafter Abbau der «Kriegspreise» wird sich auch in der Schuhbranche bei Eintreten einer normalen Versorgungslage (mit Wegfall teurer Ersatzstoffe und Wiederauftreten des Imports) nicht vermeiden lassen und ist sicher auch volkswirtschaftlich gerechtfertigt.

Wesentlich ist, dass der Preisabbau nicht der Kontrolle entgleitet und in einen wilden Preissturz übergeht mit allen seinen früher erlebten Folgen. Unter einem kontrollierten Preisabbau dürfte sich die Lage des Schuhdetailhandels zwar gegenüber den heutigen Verhältnissen u. U. wohl wieder etwas ungünstiger gestalten, ohne aber notwendigerweise alarmierenden Charakter anzunehmen, besonders dann nicht, wenn die Lehren aus der bisherigen Entwicklung gezogen werden.

Der Schuhhandel in der Schweiz, Sonderheft Nr. 48 der «Volkswirtschaft». Herausgegeben vom Eidg. Volkswirtschaftsdepartement, Bern, 1946.

Kurze Nachrichten

Einschränkung in der Herstellung butterhaltiger Speisefette. Das Eidg. Kriegs-Ernährungs-Amt teilt mit:

Die Versorgungslage in Butter ist gegenwärtig ausserordentlich gespannt. Importe haben sich nicht im erhofften Umfange als möglich erwiesen. Es bestehen Schwierigkeiten, die Butterration von 200 g auf der Lebensmittelkarte sicherzustellen und die Vorratshaltung für den kommenden Winter zu gewährleisten. Die der Fettindustrie zur Verfügung gestellten Buttermengen zur Herstellung butterhaltiger Speisefette erfuhren eine starke Kürzung. Deshalb musste das Kriegs-Ernährungs-Amt durch Weisungen an die Speisefettindustrie für butterhaltige Speisefette einen maximalen Buttergehalt von 10 % festsetzen. Die beliebten butterhaltigen Speisefette werden deshalb bis auf weiteres nicht mehr als 10 % Butter enthalten und können nur noch in beschränktem Umfange hergestellt werden.

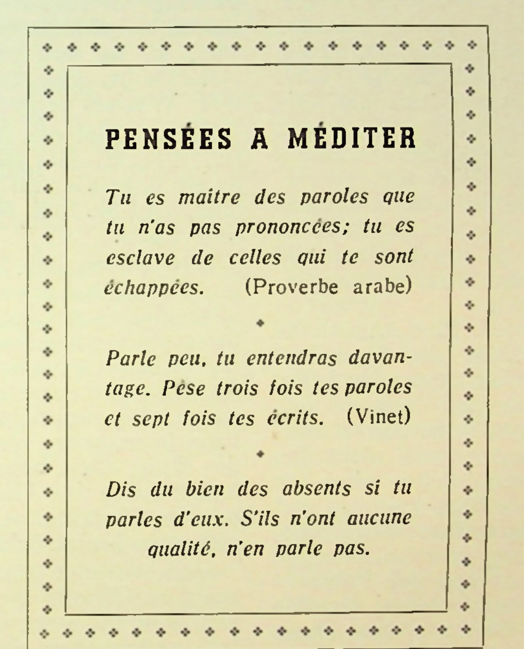
Sobald eine Verbesserung in der Butterversorgung eintritt, wird auch der Speisefettindustrie wieder in vermehrtem Ausmasse Butter zur Beimischung zur Verfügung gestellt werden können.

Neuartiger Haushaltungsapparat. — In Schweden wurde ein neuartiger Haushaltungsapparat auf den Markt gebracht. Der neue, rasch und zuverlässig arbeitende Apparat kann zum Präparieren von Nahrungsmitteln (Hacken, Mahlen, Kneten usw.) verwendet werden. Er hat in Schweden einen derartigen Anklang gefunden, dass die Fabrik Mühe hat, alle Bestellungen auszuführen. Der Export soll jedoch so bald wie möglich aufgenommen werden.

In Brasilien findet seit einiger Zeit zwischen dem Landwirtschaftsministerium und den interessierten Fachverbänden ein Meinungsaustausch über gewisse Pläne statt, welche auf eine **Revolutionierung des Kaffee-Exportes** abzielen. Es wird in der Tat vorgeschlagen, den Kaffee inskünftig im Lande zu verarbeiten und in der Form von Extrakt ins Ausland zu liefern. Die Befürworter dieses Projektes machen geltend, dass alle Sorten und Qualitäten zur Fabrikation eines Standardproduktes verwendet werden könnten, dass sich Nebenprodukte wie Glyzerin, Zellulose usw. gewinnen lassen und dass ausserdem bedeutende Frachteinsparungen entstehen würden; das Tonnageverhältnis zwischen Extrakt und Rohkaffee wird auf 1:25 veranschlagt. Die Gegner dieser Pläne verweisen auf die hohen Kosten, welche die Errichtung entsprechender Anlagen erfordern würde und deren Amortisierung durch eventuelle Gegenmassnahmen der Konsumentenländer zum Schutze ihrer Reedereien, Kaffeeröstereien usw. in Frage gestellt werden könnten.

CHÈRES ANCIENNES

Vous rappelez-vous ce que je vous ai dit tant de fois : « Si vous voulez être une parfaite vendeuse, vous devez avant tout connaître les marchandises que vous vendez, savoir les recommander. Pour cela il faut entre autres lire les modes d'emploi sur les paquets (vous les avez généralement en allemand et en français), et dès que vous recevez un nouveau produit, l'essayer. »



PENSÉES A MÉDITER

Tu es maître des paroles que tu n'as pas prononcées; tu es esclave de celles qui te sont échappées. (Proverbe arabe)

Parle peu, tu entendras davantage. Pèse trois fois tes paroles et sept fois tes écrits. (Vinet)

Dis du bien des absents si tu parles d'eux. S'ils n'ont aucune qualité, n'en parle pas.

Eh bien ! qui de vous peut m'écrire qu'elle a essayé les deux nouveaux produits CO-OP, le savon de Marseille et l'encaustique ? Je serais heureuse de le savoir, et surtout s'il y en avait beaucoup parmi vous.

Du savon, de l'encaustique, chaque ménage en emploie, donc toutes peuvent l'expérimenter, même celles qui n'ont pas de ménage, car chaque jeune fille lave ses bas, etc. et, au magasin, vous avez sûrement l'occasion d'employer du savon et de l'encaustique. Alors pas d'excuse.

Etant de nature curieuse — vous vous souvenez tout ce que je voulais savoir de vous aux leçons — que de pourquoi, comment vous ai-je posés ! —, j'ai immédiatement acheté savon et encaustique. Je peux vous assurer que le savon est excellent, il mousse abondamment, la mousse est douce et onctueuse, il nettoie parfaitement et ne dessèche pas la peau. Vous pouvez donc le recommander avec conviction à la ménagère la plus difficile.

Quant à l'encaustique, elle sèche très vite, ne colle absolument pas, donne un magnifique brillant, et lorsque des pas humides ont passé sur le parquet, un coup de torchon — et la place mate brille à nouveau. Preuve de bonne qualité. Vous pouvez également en toute sincérité en faire l'éloge. J'espère donc que vous allez déployer toute votre éloquence (même en français !) et votre talent pour ces deux nouveaux produits de la famille CO-OP ! Bonne réussite !

J'ai éprouvé une grande joie en revoyant, dimanche 16 juin, à Freidorf, beaucoup de visages familiers, mais j'aurais aimé en voir encore davantage ; j'espère que ce sera pour l'année prochaine.

A nouveau j'ai été touchée en entendant dire par tant de vous : « Les jours passés à Freidorf furent les plus beaux de ma vie jusqu'ici », ou bien : « Je n'oublierai jamais les beaux moments vécus ici », ou bien encore : « Ce que nous avons appris à Freidorf nous est très utile et nous facilite notre tâche quotidienne. »

Merci, chères anciennes, pour ces témoignages de reconnaissance. Nous désirons au Séminaire, et espérons pouvoir, maintenant encore, vous être utiles, vous aider dans votre travail ; mais c'est à vous de nous en donner l'occasion, en nous soumettant vos problèmes et difficultés, même les plus petits, car souvent de petits détails ont de grands effets. Alors écrivez-nous.

Au revoir, chères anciennes, une chaleureuse poignée de mains à toutes.

Erna Obrist



Für die PRAXIS



Schwierige Mitarbeiterinnen

Durch den Krieg bedingt, mussten zahlreiche weibliche Arbeitskräfte Arbeiten übernehmen, die bisher nur von Männern geleistet worden waren. Man hat deshalb dem Problem der Behandlung und Einarbeitung weiblicher Arbeitskräfte besonders in den angelsächsischen Staaten die nötige Aufmerksamkeit geschenkt.

Ein amerikanischer Psychologe sagt zum Beispiel darüber folgendes:

Auf der einen Seite empfänglicher für Lob, ist die berufstätige Frau anderseits empfindlicher für Tadel. Männer finden Spass daran, einander mächtig aufzuziehen. Die Frau fasst alles persönlich und als bare Münze auf, und gegenseitiges Aufziehen zwischen weiblichen Arbeitskräften kommt selten vor.

Rivalität zwischen weiblichen Arbeitskräften hat meistens nicht zur Folge, dass jede ihre Leistung zu erhöhen sucht, um die andere zu übertreffen; viel eher lassen beide infolge Aufruhrs ihrer aufgewühlten Gefühle in ihrer Leistung nach.

Kürzlich ereignete sich folgendes: Eine Angestellte der Buchhaltungsabteilung, welche die Eignungsprüfung mit ungewöhnlichem Erfolg bestanden hatte, zeigte, entgegen unseren Hoffnungen, dass sie sich sehr bald zu einer hochwertigen Arbeitskraft entwickeln werde, nach drei Monaten noch nicht den geringsten Fortschritt. Der Betriebsleiter ging der Sache nach, liess sie zu sich aufs Büro kommen und sagte ihr nicht ganz wahrheitsgemäss: «Ich weiss, dass Sie auf Grund der Prüfung eine hochwertige Bürokraft sein sollten. Wo liegt nun der Fehler?» Ausweichend gab die Befragte zur Antwort: «Ich bin für diese Arbeit nicht geeignet; ich weiss, dass ich sie nie lernen werde.» — «Warum glauben Sie das?» — «Ach, ich mache so viele Fehler. Ein halbes dutzendmal täglich rügt mich die Vorgesetzte wegen Fehlern.»

So verhielt es sich auch in der Tat, und zwar richtete sich der Tadel der Vorgesetzten auch gegen alle Mitangestellten. Einige der Angestellten behielten ihre Meinung von der Vorgesetzten für sich und machten sich nichts aus ihr; aber diese eine Angestellte war besonders empfindlich gerade gegen diese Art von Tadel, und statt sich zu bemühen, sorgfältiger zu werden, liess sie sich einfach in einer entmutigten Geistesverfassung weitertreiben. Sie war sofort bereit, ihren Posten aufzugeben, weil sie — wie sie sagte — sich für diese spezielle Arbeit doch nicht eigne. Das wollten wir jedoch nicht, denn wir versuchen es mit einer Angestellten solange noch irgendeine Möglichkeit besteht.

Das wichtigste Personalproblem besteht darin, für jedermann die geeignete Beschäftigung zu finden.

Der Betriebsleiter ermunterte die junge Angestellte, doch noch ein wenig länger an ihrem Platz zu bleiben und zu versuchen, ob es nicht doch etwas besser ginge. Die Vorgesetzte wurde angewiesen, sie nicht mehr zu tadeln, ganz gleich, wieviele Fehler sie auch machen sollte. Alle paar Tage ging nun der Betriebsleiter in jene Abteilung, erkundigte sich nach ihren Fortschritten und versuchte sie aufzumuntern. Es brauchte zwei oder drei Wochen, bis sie wieder aus ihrer entmutigten Geistesverfassung herauskam. Schliesslich kam sie jedoch auf einen Punkt, wo sie zu einer Anstrengung bereit war, und nun kam die günstige Gelegenheit für den Betriebsleiter. Durch ständige Aufmunterungen und indem er darauf hinwies, wo sie ihre Leistung noch verbessern könnte, erreichte er, dass sich ihre Leistung binnen drei weiterer Wochen verdoppelte.

Frauen sind den Männern an Intelligenz ebenbürtig, in praktischer Hinsicht oft sogar überlegen, doch da sie ihren Gemütsbewegungen stärker unterworfen sind, sind sie dem Mann an Gefühlsausgeglichenheit unterlegen.

Das Wesen der Frau ist gefühlsbetont. Das soll nicht etwa bedeuten, dass alle Frauen einen wenig ausgeglichenen Charakter hätten, sondern nur, dass diese etwas rätselhafte Charakterschwierigkeit beim weiblichen Geschlecht häufiger auftritt. Nach der Meinung der Psychologen lässt sich im allgemeinen sagen, dass es nicht Intelligenzmangel ist, der eine Frau in manchen Berufen versagen lässt, die früher der Mann allein beherrschte, sondern weil ihre Intelligenz durch das Affektleben, durch Sorgen, Befürchtungen, Aberglauben, Argwohn und Zusammenbrüche viel mehr beeinträchtigt wird.

Ruth war eine 22jährige Verkäuferin in einem Warenhaus. Obwohl ihr physisch nichts fehlte, liess sie sich während eines einzigen Jahres sechzehnmal ärztlich untersuchen, da sie krank zu sein schien. Ihr Vorgesetzter sagte von ihr: «Sie ist deprimiert und nimmt täglich ab; sie geht oft zum Arzt, kommt oft zu spät und arbeitet als Verkäuferin nicht mehr gut. Sie ist ein sehr netter Mensch, und es wäre schade, sie entlassen zu müssen.»

Das Mädchen war durchschnittlich intelligent, flink und anstellig. Doch grübelte Ruth zuviel über ihre möglichen Leiden. Sie hing düsteren Träumereien nach und drückte sich lieber hinter den Ladentisch, um über ihren bemitleidenswerten Zustand nachzudenken, als dass sie die Kunden bedient hätte. Dass sie so wenig den Anforderungen entsprach, wurde noch dadurch verstärkt, dass ihr gewisse Charaktereigenschaften abgingen, die ihr Beruf erforderte.

Sie wurde dann in eines der Büros des Warenhauses versetzt. Hier konnte sie den ganzen Tag sitzen, wodurch die körperliche Ermüdung auf ein Minimum reduziert wurde. Bei dieser Arbeit musste sie sich nicht mit Käufern abgeben oder mit andern Leuten befassen. Die Arbeit gefiel ihr gut, sie blieb dabei und wurde eine zufriedenstellende Angestellte.

Zum besseren Verständnis schwieriger weiblicher Arbeitskräfte ist es vorteilhaft, auch noch einige andere Charakterrichtungen zu kennen.

Eine andere, etwa 30 Jahre alte Verkäuferin war selbstbefangen, ruhig, reserviert, steif, unnahbar und gleichgültig. Den Kunden gab sie nur langsam Antwort und dann in einzelnen, möglichst kurzen Worten. Sie sprach, ohne den Tonfall zu verändern. In Kleidung und äusserem Auftreten war sie nachlässig. Wenn ein Käufer an ihren Tisch kam, blieb sie wartend und wortlos stehen. Sie klagte über Kopfschmerzen, Denkschwierigkeiten und ein eigenartiges Gefühl, dass alles anders sei als früher.

In diesem Fall hatten unglückliche Umstände zusammengewirkt: Ihr Verlobter war gestorben, und die Freundin, mit der sie das Zimmer geteilt hatte, war unter Umständen ums Leben gekommen, die auf Selbstmord hinwiesen. Ihre introvertierte Reaktion auf diese deprimierenden Ereignisse, die für ihren Charakter gegeben war, hatte diesen Zustand herbeigeführt.

Diese Beispiele zeigen, dass es oft nicht am guten Willen zur Leistung fehlt, sondern an einer durch den Charakter oder momentane Umstände bedingten seelischen Störung.

Um gerade bei solchen und ähnlichen Frauentypen eine Einfügung in die Betriebsgemeinschaft zu erreichen, ist es erforderlich, auf ihre seelische Struktur Rücksicht zu nehmen. Auf keinen Fall dürfen Gemütsaffekte provoziert werden. Der grösseren Empfindlichkeiten der Frau ist unbedingt Rechnung zu tragen.

Eine Geschäftsfrau, die im Detailhandel ihres Mannes mitarbeitet, sagt beispielsweise, sie könne energiegeladen und freudig einer Arbeit hingegeben sein. Sobald aber ihr Mann sie unfreundlich und taktlos behandle, dann verliere sie sogleich die Fassung und ihr ganzer Arbeitswille sei gebrochen. Falls sich dies mehrere Male wiederhole, müsse sie zur Erholung abreisen, um sich in einer freundlicheren Umgebung wieder Kraft zu holen.

Jeder Mensch kann nur dann richtig behandelt werden, wenn man auf bestehende Eigentümlichkeiten seines Charakters Rücksicht nimmt. E. O.

Warenlager und Umschlagshäufigkeit

Die «*Bodensee-Möve*», das interne Organ des Lebensmittelvereins Romanshorn und Umgebung enthält in seiner neuesten Ausgabe wieder eine Reihe beachtenswerter Beiträge, aus denen wir einiges auch an dieser Stelle wiedergeben möchten. So schreibt Verwalter Blum dem Verkaufspersonal u. a.:

Wievielmal haben wir unser Warenlager umgesetzt im Jahr?

	1942/43	1943/44	1944/45
Allgemeine Waren	2,8 mal	4,1 mal	4,6 mal
Textilwaren	0,9 mal	1,1 mal	1,2 mal
Schuhwaren	0,6 mal	0.9 mal	1,2 mal
Brennmaterial	1,5 mal	1,3 mal	3,5 mal
Metzgereiwaren	48,3 mal	43,0 mal	43.2 mal
Haushaltartikel	—	1.3 mal	1,6 mal
Jahresdurchschnitt	2,5 mal	2,9 mal	3.4 mal

Es ist klar, dass Umsatzentwicklung, Zusammensetzung des Lagers (ob fast ausschliesslich Lebensmittel oder ob Gemischtwaren) die Umschlagshäufigkeit wesentlich beeinflussen. Wir wollen uns jedoch zum Ziel setzen:

Filialen mit Umsätzen über 100 000 Fr. sollten das Lager mindestens zwölfmal, kleinere Filialen zehnmal umsetzen können.

Ist der Lagerumschlag denn so wichtig?

Bedenken Sie, im Warenlager eines Betriebes steckt viel Geld. Dieses investierte Kapital muss verzinst werden. Rechnen Sie nach:

Der durchschnittliche Lagerbestand betrug 1942 680 000 Fr., mit 4 % verzinst beträgt der Lagerzins *27 000 Fr.* — 1945 konnte der durchschnittliche Lagerbestand auf 530 000 Fr. gesenkt werden, verzinst mit 4 % macht das 21 000 Fr. Mit andern Worten, wir haben *6000 Fr. pro Jahr an Lagerzinsen gespart.*

Grosse Lager bedeuten *eingefrorenes Kapital.* Je rascher sich das Warenlager verkauft, desto schneller werden Gelder für neue Geschäfte frei. Durch schnelleren Lagerumschlag können Schulden abgelöst werden. Ein Bilanzvergleich in unserem Betrieb veranschaulicht dies deutlich. 1942 mussten wir zur Finanzierung der grossen Warenlager einen Bankkredit von zeitweise über 100 000 Fr. beanspruchen. Durch den schnelleren Lagerumschlag (kleineres Lager, grösserer Umsatz) konnten wir die Bankschulden abzahlen und damit wesentliche Beträge an Zinsen sparen.

Grösserer Lagerumschlag verbessert die Leistungsfähigkeit.

Die Gefahr von Abschreibungen verkleinert sich bei raschem Verkauf der Ware. Die Lagerübersicht ist besser. Weniger Ladenhüter! Die Mitglieder erhalten, je schneller sich das Lager umsetzt, um so frischere Ware.

Ein Wort an die Filialhalterinnen!

Kontrollieren Sie Ihr Lager regelmässig. Prüfen Sie, ob sich dieser oder jener Artikel wirklich genügend umsetzt. Müssen Sie 20 Päckli von einer Gewürzsorte am Lager halten, wenn Sie monatlich vielleicht nur 2—5 Päckli umsetzen? Machen Sie diese Probe bei verschiedenen Artikeln, Sie werden zu erstaunlichen Resultaten kommen.

Die beste Speisekartoffelsorte

Es scheint heute allerdings nicht besonders notwendig zu sein, sich über die Qualität der einzelnen Kartoffelsorten zu unterhalten. Zur Genüge hatten die Konsumenten während der Jahre der Nahrungsmittelknappheit Gelegenheit, täglich Kostproben vorzunehmen und herauszufinden, welche Sorten die besten Speiseeigenschaften aufweisen.

Dies bestätigt auch das Ergebnis einer beim Personal des V. S. K. und der Zweckgenossenschaften durchgeführten Umfrage über die drei Sorten «Bintje», «Böhms allerfrüheste Gelbe» und «Sabina». Mit wenig Ausnahmen waren die zurückgesandten Fragebogen zutreffend beantwortet. Nachfolgend das Ergebnis:

Prozentualer Anteil der die einzelnen Positionen bejahenden Antworten

		Bintje %	Böhms allerfrüheste Gelbe %	Sabina %
A. Form und Grösse				
Knollen:				
zu grosss	100 %	1.23	5,71	41.06
mittel		32.10	40	33.81
gut		66.67	54.29	25.13
Augen:				
tief	100 %	20	47.90	47,87
flach		80	52.10	52.13
Abfälle beim Schälen:				
gross	100 %	3.80	15.17	19,71
mittel		20.25	35.17	46.15
gering		75.95	49,66	34.14
Form und Grösse zum Rüsten und und Zubereiten:				
unbeliebt	100 %	1.23	10,29	24.49
beliebt		98,77	89.71	75.51
B. Speisequalität.				
Eignet sich gut für:				
Rösti	100 %	21,34	23.43	18,18
Siedekartoffeln		19,21	17.52	15,47
Salatkartoffeln		19,82	19,69	13,74
Salzkartoffeln		19.51	18.50	22,82
Kartoffelstock		20,12	20,86	29.79
Nach dem Kochen zeigen sich gerne:				
schwarze Flecken	100 %	5.48	31,97	37,91
keine schwarzen Flecken		94.52	68,03	62,09
Die Speisequalität ist:				
mittel	100 %	1.25	7.75	29.53
gut		12,50	45.07	52.85
sehr gut		86.25	47,18	17,62

Nachdem bei B) Speisequalität bzw. Eignung für die einzelnen Verwendungsarten alle Positionen in zustimmendem Sinne beantwortet werden konnten, ist hier die Auswertung der Antworten in Prozent der eingegangenen Fragebogen richtiger, welche nachfolgendes Bild ergibt:

Antworten in Prozent der eingegangenen Fragebogen

		Bintje %	Böhms allerfrüheste Gelbe %	Sabina %
B. Speisequalität.				
Eignet sich gut für:				
Rösti	100 %	83,33	79,33	40,17
Siedekartoffeln		75	59,33	34,18
Salatkartoffeln		77,38	66,66	30,34
Salzkartoffeln		76,19	62,66	50.42
Kartoffelstock		78.57	70,66	65,81

Das Ergebnis der Erhebung brachte nichts Neues, sondern bestätigte die Reihenfolge der bevorzugtesten Speisekartoffelsorten. In allen Positionen steht «Bintje» an erster, «Böhms allerfrüheste Gelbe» an zweiter und «Sabina» an dritter Stelle. Besonders eindeutig geht dies aus den Antworten über die Speisequalität hervor. Hier wurde «Bintje» mit sehr gut, «Böhms allerfrüheste Gelbe» mit gut bis sehr gut und «Sabina» mit gut bis mittel taxiert. Interessieren dürften vor allem auch die Antworten über Form und Grösse, wo immerhin 41 % bei «Sabina» die Knollen zu gross fanden, während «Bintje» und «Böhms» als mittel bis gut taxiert wurden. Bei der Eignung zu den einzelnen Verwendungsarten sticht wiederum «Bintje» mit einem Prozentsatz von 75 bis 83 % der eingegangenen Antworten für alle Verwendungsarten hervor, während sich «Böhms allerfrüheste Gelbe» von 62 bis 79 % bewegt. «Sabina» scheinen für Kartoffelstock beliebt zu sein, jedoch weniger für die übrigen Verwendungsarten.

Die Erhebung zeigt eindeutig, dass nach wie vor die Sorte «Bintje» von den Konsumenten in erster Linie bevorzugt wird. Beliebt ist auch die Speisequalität der Sorte «Böhms allerfrüheste Gelbe», jedoch wird hier vielfach die Knollenform und vor allem die Hohlherzigkeit bemängelt. «Sabina» scheint weniger beliebt zu sein. Diese Sorte wird, sofern genügend «Bintje» und «Böhms» erhältlich sind, zusammen mit andern qualitativ weniger guten Speisesorten am ehesten wieder auf Absatzschwierigkeiten stossen.

Dafür, dass die im Konsum beliebteste Speisekartoffel, die Sorte «Bintje», auch im Anbau eine Vorzugsstellung erhält, haben die politischen Verhältnisse gesorgt. Die früheren Hauptlieferanten von Importsaatgut der übrigen Sorten, Deutschland und Polen, konnten uns im vergangenen Frühjahr nicht beliefern. Neben «Eerstelinge» und «Up-to-date» wurden deshalb vorwiegend «Bintje» Ausgangssaatgut aus Holland und Dänemark importiert und der Anbau dieser Sorte stark gesteigert. Bei normaler Ernte sollten daher im kommenden Herbst grössere Mengen «Bintje»-Speisekartoffeln zur Verfügung stehen als bis anhin.

Diese Entwicklung wäre an sich erfreulich. Leider sind aber «Bintje» im Anbau stark phytophteraanfällig und könnten daher in nassen Jahren versagen und zu einer Fehlernte führen. Man darf also auch hier nicht alles auf eine Karte setzen und muss, obwohl «Bintje» für die beste und beliebteste Speisekartoffelsorte taxiert wurde, auch in Zukunft zwecks Risikoverteilung neben «Bintje» andere ertragssichere Sorten im Anbau in einem bestimmten Verhältnis berücksichtigen. B.

Bildungswesen

Weiterbildung des Genossenschaftspersonals

Erfreulich ist die Tatsache, dass bereits seit geraumer Zeit einzelne Genossenschaften ihre Bildungsarbeit teils neu ausgebaut und anderseits neu in ihr Aufgabengebiet aufgenommen haben. Der Beweggrund zur Weiterbildung unserer Angestelltenschaft soll in erster Linie der sein, gegenüber der Mitgliedschaft mit flotten und vollwertigen Leistungen aufwarten zu können. Dies kann hingegen nicht der Fall sein, wenn die Fähigkeiten dahinschlummern und die Kenntnisse abnehmen und in blosse Routinearbeit übergehen, der bekanntlich die zeitgemässe Aufgeschlossenheit vollkommen abgeht. Die enormen Bemühungen seitens grösserer und auch kleinerer Privatunternehmungen zur systematischen Schulung ihres Personals sollen für unsere Bewegung nicht erst der Alarmruf sein, um aufzuhorchen und den Zeitgeist zu erkennen. Sie sollen aber immerhin einen Ansporn bilden, um es gleich oder noch besser zu tun.

In diesem Zusammenhange darf hier auch einmal die Frage aufgeworfen werden, ob eine gewisse und bestimmte Ablehnung des angeschnittenen Problems, die wir in manchem Vereine vorfinden, wirklich berechtigt ist. Diese Ablehnung wird damit begründet, dass man einerseits dem durch Ueberarbeitung belasteten Personal (gemeint ist vor allem die Verkäuferinnenklasse) weiter nichts zumuten darf und dass anderseits das Personal von Genossenschaften schwieriger und weniger willig zu erfassen sei als in Privatbetrieben. Beide Argumente sind nicht nur verwerflich, sie sind auch bereits widerlegt worden. Und zwar durch Tatsachen. Es hängt alles von der

Einstellung der Verwalter und Behörden ab und ebenso auch von ihrer Bereitschaft, in dieser Beziehung überhaupt etwas tun zu wollen. Wir haben Beweise, ganz erfreuliche Beweise, dass es mit der «fragwürdigen Heranziehung» ganz famos klappt und dass das einzubeziehende Personal in überzeugter und kameradschaftlicher Weise sich einsetzen lässt. Es müsste ein Widerspruch im menschlichen Wesen sein, ein vorteilhaftes Anerbieten rundweg abzulehnen. Richtig aufgezogen und mit dem echten Genossenschaftsgeiste ausgefüllt, lässt sich die weiterbildende Aktion vermutlich in jedem Vereine durchführen. Dazu gehört allerdings auch die wahre und an sich schon bildende Verbundenheit von Leitung und Personal, die es immer ermöglichen wird, eine flotte Zusammenarbeit auf Grund des beruflichen Zusammengehörigkeitsgefühls zu erlangen und durch die Bildungsmassnahmen erst noch zu stärken.

Die genossenschaftliche Weiterbildung, *das* Problem der Gegenwart, soll sich nicht nur auf Kurse beschränken, die bei älterem Personal auf eine gewisse Abneigung stossen mögen. Diese Aufgabe umfasst ebenso aufklärende Vorträge über das genossenschaftliche Wissensgebiet, Volkswirtschaft, Konkurrenz, Handelsbeziehungen usw., ferner umfasst sie auch Zusammenkünfte des Personals und Austauschkonferenzen, an denen das eigene Tätigkeitsgebiet und die Vorteile anderer Unternehmen besprochen werden. Kurz, das Gebiet ist äusserst mannigfaltig, lehrreich und demzufolge auch interessant für alle Beteiligten. Unsere Genossenschaftsbewegung mit ihren vielen erfahrenen Kräften steht zur Verfügung. Kein Verein sollte zögern, die grosse und schöne Aufgabe der Weiterbildung aufzunehmen. Wir haben auch die moralische und ethische Pflicht, die von den Pionieren gestellte Aufgabe zu Ende zu führen.
Co-opticus

Bibliographie

Genossenschaft und Jugend. «Wenn die Genossenschaft nur ein Geschäft ist, dann ist sie ein schlechtes Geschäft», sagt Prof. Gide. Die genossenschaftliche Bewegung muss zum Leitstern nicht nur der Jugend, sondern auch der erwachsenen Praktiker der Genossenschaften werden. Von diesem Standpunkt aus begrüssen wir eine kleine Zusammenstellung, die unter dem Titel «Genossenschaft und Jugend» in Prag vom Verband der tschechischen landwirtschaftlichen Genossenschaften herausgegeben wurde. Wir finden darin interessante Aufsätze des früheren Vorsitzenden des Verbandes, F. Klindera: «Die genossenschaftlichen Aufgaben der jungen Genossenschafter», Dr. L. Dworak: «An die jungen Genossenschafter», I. Steffl: «Die Jugend die erste Wache der wirtschaftlichen Selbsthilfe», W. Pazizek: «Die Genossenschaft — die wirtschaftliche Religion des XX. Jahrhunderts», O. Smekal: «Die Genossenschaft — der Bestandteil unseres demokratischen Idealismus» und vieler anderer Autoren.

Dr. Dworak z. B. weist darauf hin, dass bei dem «heutigen chaotischen Zustand der Politik, der Moral und Wirtschaft es besonders wichtig sei, sich an die Jugend zu wenden. Weiter stellt er fest, dass die Genossenschaft mit einer geringeren Zahl der Angestellten einen grösseren Erfolg erzielen kann als die grossen Aktiengesellschaften mit ihren Massen von Angestellten. Daher behauptet er, «dass die Genossenschaft der Rettungsweg sei, der aus den heutigen Schwierigkeiten herausführe». Aber um Erfolg zu haben, «muss die Genossenschaft ihren ursprünglichen Prinzipien treu bleiben». Sie muss die Armut bekämpfen und darnach trachten, praktisch das Gebot des Evangeliums über die Nächstenliebe, unabhängig davon, ob das Mitglied arm oder reich ist, zu verwirklichen.

Weiter stellt Dr. Dworak fest, dass Zivilisation und Kultur im gegenwärtigen Augenblick bedroht sind und die Moral sich im Verfall befindet. Den Grund dafür sieht er in der raschen Entwicklung der Technik, die nicht von einer Verbesserung des allgemeinen Wohlstandes begleitet ist, und der übermässigen Verstaatlichung, die alle Menschen zu Staatsbeamten machen will.

Am Ende seines Aufsatzes wendet sich Dr. Dworak an die Jugend mit einem feurigen Appell, die Genossenschaft, die eine der Ausdrucksweisen der Freiheit des Geistes und der Arbeit ist, unter den Dorf- und Stadtbewohnern zu propagieren.
Prof. Dr. V. Totomianz

Vereinszeitung des Angestelltenvereins des V. S. K. Die 18-seitige Julinummer vermittelt wiederum einen guten Einblick in die rege Tätigkeit dieses Vereins. Der Familienchronik folgt die Berichterstattung über die Generalversammlung, die an Stelle des demissionierenden Herrn Anton Sieber Herrn John Plattner zum Präsidenten wählte. Ein Diskussionsbeitrag zum Thema «Mehr Schwung — ein Erfordernis kommender Zeit!», ein Bericht über die Elsass-Fahrt des Vereins und originelle Notizen aus Amerika schliessen die vorliegende Nummer ab.
-ni.

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen

In **Appenzell** hat der Umsatz einen leichten Rückgang zu registrieren: er verminderte sich nämlich von Fr. 77 600.— (1944/45) um 1.6 % auf Fr. 76 300.— (1945/46). **Bern** veranstaltete an freien Mittwochnachmittagen für die Verkäuferinnen Besichtigungen. So wurde der Firma Dr. Wander AG. in Neuenegg und sodann den Schwestergenossenschaften in Thun und Solothurn Besuche abgestattet. Auf diese Weise konnten in ungezwungener Aussprache viele Erfahrungen ausgetauscht und nützliche Anregungen mit nach Hause genommen werden. **Bülach** veranstaltet eine Gesellschaftsreise ins Appenzellerland und an den Bodensee. **Frauenfeld** beschloss, die Lebensmittelfilialen jeden Mittwochnachmittag und die Spezialgeschäfte jeden Montagvormittag geschlossen zu halten. Der Umsatz dieses Verbandsvereins nahm von Fr. 1 913 800.— (1944/45) um Fr. 212 300.— oder 11,09 % auf Fr. 2 126 100.— (1945/46) zu.

Gelterkinden registriert im 3. Quartal einen Mehrumsatz von Fr. 70 300.— von Fr. 217 300.— (3. Quartal 1945) auf 287 600.— (3. Quartal 1946). **Gerlafingen** gewährt während einer bestimmten Zeit die doppelte Rückvergütung in der Höhe von 20 %, und zwar auf sämtliche Sommerartikel der Textilbranche. **Glattfelden** veranstaltete am 1. August eine Fahrt mit Autocars quer durch den Thurgau.

Muhen organisiert bei bescheidenen Reisekosten eine Fahrt per Autocar. **Romanshorn** hatte mit seinem Slogan-Wettbewerb, auf den wir seinerzeit aufmerksam machten, einen vollen Erfolg zu verzeichnen: über 664 Verschen und Sprüche wurden eingesandt, die sich in der Hauptsache mit dem Sparcharakter der Rückvergütung befassten. Die Generalversammlung in **Seon** beschloss die Herabsetzung des Anteilscheinkapitals, d. h. die Reduktion des nominalen Wertes jedes Anteilscheines von Fr. 20.— auf Fr. 10.— durch Rückzahlung der Differenz an die Mitglieder. Auch **Spiez** ist dazu übergegangen, am Mittwochnachmittag, jeweils um 12.15 Uhr, die Verkaufslokale zu schliessen. **St. Gallen** veranstaltete eine Besichtigung der Konservenfabrik Winkeln. In **Zürich** bot der LVZ seinen Mitgliedern einen besonderen Genuss mit einer abendlichen Dampferfahrt. An vier Abenden fuhr die «Stadt Zürich» mit den Genossenschaftern nach der Halbinsel «Au», wo durch eine ausgezeichnete Theatergruppe das witzige Lustspiel «Die kluge Närrin» des Spaniers Lope Da Vega aufgeführt und von den Anwesenden mit Beifall aufgenommen wurde. Der erste Abend war für Behördemitglieder und das Personal, alle andern für die Mitglieder reserviert; denen für 3 und 4 Fr. ein reizvoller Abend geboten wurde. **Weinfelden** organisierte eine Bodenseerundfahrt.

Aus der Tätigkeit unserer französischsprachigen Verbandsvereine: **Fontainemelon** steigerte seinen Umsatz von Franken 1 094 100.— (1944/45) auf Fr. 1 202 400.— (1945/46). **Noiraigue** veranstaltete unter seinen Mitgliedern einen Wettbewerb über die diesjährige Tour de Suisse, wobei Prämien in Form von Warengutscheinen im Werte von Fr. 10.— verabfolgt wurden. **Tramelan** führte eine wohlgelungene Konsumreise durch.

Aus der Tätigkeit der dem KFS angeschlossenen Sektionen und Gruppen: **Gümligen** berichtet ausführlich über die Besichtigung der Milchsiederei und Konservenfabrik Stalden i. E.
R. A-i.

KG Bern. *Verkäuferinnen gehen auf Reisen!* Das beharrliche Vorangehen in Sachen Ladenschluss am Mittwochnachmittag zeitigt gute Früchte. Die Schliessung erfolgt nun ziemlich allgemein, und die Bedenken, dass durch das lange Zögern Einzelner das Ganze gefährdet werde, schwinden je

länger je mehr. Dankend anerkennen die Verkäuferinnen die fortschrittliche Einstellung und wissen diesen nun regelmässigen freien Halbtag zu schätzen und zu würdigen. Nicht nur Erholung und Ausspannung sucht das Personal, sondern auch das Schöne mit dem Nützlichen zu verbinden. Die Möglichkeit, lehrreiche Fabrikbesuche vorzunehmen, ist nun da. Bereits haben Besuche der vorbildlich eingerichteten Fabrikbetriebe der Wander A. G. in Neuenburg stattgefunden, wo das Personal den Produkten und ihrer Herstellung besser vertraut gemacht wurde. Den grössern Schwestergenossenschaften Thun und Solothurn wurden ebenfalls Besuche abgestattet; viele Erfahrungen wurden ausgetauscht und nützliche Anregungen mit heimgenommen. Aber auch die damit verbundene Anregung, auch den dortigen Mitarbeiterinnen recht bald zum freien Mittwochnachmittag zu verhelfen, wird nicht in Vergessenheit geraten, vielleicht geht es bloss diesmal dort etwas länger als in Bern. Der freundliche Empfang durch Verwaltung und Personal und was da alles verglichen und erzählt wird bei einem wenn auch nur kurzen Besuch, zeigt weitere nützliche Wege, unser gemeinsames Bestreben zu unterstützen und zu fördern.
G.

Fontainemelon. Der Umsatz konnte von Fr. 1 094 100.— (1944/45) um Fr. 108 300.— oder 9.9 % auf Fr. 1 202 400.— (1945/46) erhöht werden. Der Nettoüberschuss betrug Franken 80 900.—. Einer ganzen Anzahl von gemeinnützigen Institutionen, so auch dem Genossenschaftlichen Seminar Freidorf, wurden namhafte Beiträge überwiesen. Die Bilanz zeigt folgendes Bild: Totalbetrag: Fr. 329 100.—. Aktiven: Bank, Kassa Fr. 16 400.—, Warenvorräte Fr. 184 200.—, Immobilien Fr. 107 500.—, Kautionen Fr. 17 000.—. Passiven: Kautionen, Rückvergütung Fr. 97 800.—, Spezialfonds Fr. 214 000.—, Personalkautionen Fr. 17 000.—. Der Prozentsatz der Rückvergütung betrug 8 %, die verteilte Summe Fr. 58 500.—. -ci-

Tramelan. Aus dem Jahresbericht. * Der Umsatz stieg von Fr. 1 111 900.— um Fr. 150 400.— oder 13.52 % auf Franken 1 262 200.—. Die Zahl der Mitglieder erreicht 1000. Die Tätigkeit des genossenschaftlichen Frauenvereins war wiederum erfreulich. An verschiedene gemeinnützige Institutionen wurden Vergabungen gemacht, so an das Genossenschaftliche Seminar und das Camp coopératif romand. Die Bilanz (Totalbetrag Fr. 419 700.—) weist u. a. folgende Posten auf: Aktiven: Wertschriften Fr. 8000.—, Warenvorräte Fr. 205 800.—, Beteiligungen Fr. 6950.—, Immobilien Fr. 142 100.—; Passiven: Anteilscheine Fr. 43 900.—, Reserven Fr. 123 000.—, Obligationen Fr. 63 700.—, Hypotheken Fr. 47 700.—, Spezialreserven Fr. 20 000.—.

Zofingen. *50 Jahre Konsumgenossenschaft.* Aus Anlass des 50jährigen Bestehens der Konsumgenossenschaft Zofingen veröffentlicht deren Verwalter, Herr A. Herrmann, eine 34 Seiten starke Broschüre, die in Wort und Bild über Entstehung und Entwicklung der Genossenschaft orientiert und ein getreues Bild der Geschichte dieses Verbandsvereins wiedergibt. Trotz zahlloser Hindernisse und Schwierigkeiten hat sich die Genossenschaft während der vergangenen 50 Jahre einen guten Platz innerhalb der schweizerischen Konsumgenossenschaftsbewegung gesichert. Am 20. Juni 1896 erfolgte die Gründung mit 36 Mitgliedern, deren Zahl sich innerhalb des ersten Jahres auf 66 erhöhte. Die erste Tageseinnahme betrug Fr. 45.30. Die ersten Statuten umschrieben den Zweck wie folgt: «Die Genossenschaft stellt sich zur Aufgabe, Lebensmittel und andere Gegenstände des täglichen Bedarfs in bestmöglicher Qualität und zu möglichst billigem Preise zum Verkaufe zu bringen und den dabei erzielten Reinerlös den Mitgliedern zukommen zu lassen.» 1897 wurde eine Filiale in Schöftland und 1899 eine weitere in Oftringen eröffnet. Die Höhe der Rückvergütung schwankte in der Zeit von 1896 bis 1927 zwischen 5 und 8 %, von 1928 bis 1941 erreichte sie 10 %, seit 1941 beträgt sie 9 %. Seit der Gründung der KG Zofingen wurden insgesamt 3 855 000 Franken an Rückvergütungen ausbezahlt.

Der zweite Abschnitt behandelt die «Errichtung von Filialen in den verschiedenen Gemeinden», so Oftringen, Rothrist, Strengelbach, Brittnau, Vordemwald. Heute zählt die KG Zofingen 18 Verkaufsfilialen, wovon sich 14 in eigenen Gebäuden und 4 in gemieteten Lokalitäten befinden. Die Zahl der Mitglieder stieg von 66 im Jahre 1896/1897 auf 3612 im Jahre 1945. Der Umsatz stieg von Fr. 26 400.— (1896/1897) auf Fr. 3 045 300.— (1945). 1919 wurde mit Fr. 1 092 200.— Umsatz erstmals die 1-Millionen-Grenze überschritten. Die ausbezahlte Rückvergütung betrug 1896/1897 Fr. 457.—, 1945 Fr. 234 000.—, der Reservefonds 1897/1898 Fr. 91.—, 1945 Fr. 255 000.—. Die *Bilanz* erreichte am 31. Dezember 1945 den Totalbetrag von Fr. 1 537 100.—; *Aktiven:* Banken Fr. 225 200.—, Debitoren Fr. 26 600.—, Warenvorräte Fr. 282 700.—, Beteiligungen Fr. 25 400.—, Immobilien Fr. 913 000.—, Mobilien Franken 47 700.—. *Passiven:* Anteilscheine Fr. 84 800.—, Reservefonds Fr. 255 000.—, Dispositionsfonds Fr. 14 000.—, Depositen Fr. 383 500.—, Kreditoren Fr. 43 500.—, Personalfürsorge Fr. 58 000.—, Hypotheken Fr. 402 600.—, Obligationen Franken 53 500.—. Der Jubiläumsbericht führt abschliessend aus: «Die Genossenschaft wird alles daran setzen, in den kommenden Zeiten ihrer hohen Mission als Selbsthilfegemeinschaft auf demokratischer Grundlage und dem Selbstbestimmungsrecht der Mitglieder gerecht zu werden. Die Erhaltung der genossenschaftlichen Grundsätze und Gesinnung und die Förderung des sozialen Friedens unseres Volkes wird ihre vornehmste Aufgabe bleiben.» -cio-

Genossenschaftliches Seminar

(Stiftung von Bernhard Jaeggi)

Dem Genossenschaftlichen Seminar sind folgende Beträge überwiesen worden:

Fr. 300.— vom Consumverein Chur
» 200.— vom Kreisverband IIIa des V. S. K.

Diese Vergabungen werden hiermit bestens verdankt.

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Konsumverein der Ostschweiz sucht eine tüchtige, selbständige **erste Verkäuferin** in Laden mit einem Umsatz von 230 000 Fr. Verlangt werden gründliche Kenntnisse in der Lebensmittel-, Manufakturwaren- und Haushaltartikelbranche. Ferner wird eine junge, **tüchtige Verkäuferin** gesucht, die in der Lebensmittelbranche absolut bewandert ist. Eintritt sofort oder nach Uebereinkunft. Freihalbtage und Ferien geregelt. Offerten mit Angabe der Gehaltsansprüche, Zeugniskopien und Photo erbeten unter Chiffre St. G. 288 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Gesucht von Konsumverein der Ostschweiz ein arbeitsfreudiger, **versierter Konditor,** wenn möglich Diplominhaber, für grösseren, gut eingerichteten (Thermaofen, Gärraum, Kühlraum) Bäckereibetrieb. Bewerber soll befähigt sein, die Konditoreiabteilung auszubauen und neuen Impuls zu geben. Dankbare Aufgabe für strebsamen und initiativen Konditor. Offerten mit Bild erbeten unter Chiffre S. T. 148 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Wir suchen auf 1. September oder nach Uebereinkunft in unseren Hauptladen mit 220 000 Fr. Umsatz eine tüchtige, selbständige **erste Verkäuferin.** Kenntnisse der Lebensmittel-, Manufaktur-, Mercerie- und Haushaltartikelbranche. Rechter Gehalt mit einem freien Nachmittag pro Woche zugesichert. Anmeldung mit Angabe der Gehaltsansprüche, Zeugniskopien und Photo sind zu richten an die Konsumgenossenschaft Bätterkinden (Bern).

INHALT: *Seite*